

Non classifié

AGR/CA/APM(2006)20/FINAL



Organisation de Coopération et de Développement Economiques
Organisation for Economic Co-operation and Development

05-Oct-2007

Français - Or. Anglais

**DIRECTION DE L'ALIMENTATION, DE L'AGRICULTURE ET DES PECHERIES
COMITE DE L'AGRICULTURE**

**AGR/CA/APM(2006)20/FINAL
Non classifié**

Groupe de travail des politiques et marchés agricoles

**LES NORMES PRIVÉES ET L'ACCÈS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT AUX CHÂÎNES DE
VALEUR MONDIALES : ENJEUX ET PERSPECTIVES, CONCLUSIONS DE QUATRE ÉTUDES DE
CAS**

Personne à contacter : Linda Fulponi (e-mail : linda.fulponi@oecd.org)

**JT03233385
Ta. 82785**

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine
Complete document available on OLIS in its original format

Français - Or. Anglais

(Note du Secrétariat)

Cette étude examine les effets des normes volontaires privées sur l'accès aux marchés de certains pays en développement. Elle s'appuie sur des études de cas établies à partir d'un cadre commun d'entretiens et consacrées aux débouchés de certains fruits et légumes produits par quatre pays, l'Afrique du Sud, le Chili, le Ghana et le Pérou, ainsi que sur les travaux publiés à ce sujet. L'étude a pour objet de mieux faire comprendre le rôle des normes privées comme outil de gouvernance dans les chaînes de valeur mondiales. Elle cherche aussi à comprendre les problèmes et les possibilités que celles-ci représentent pour les différents agents de la chaîne de valeur.

Elle complète et élargit les précédents travaux de l'OCDE sur l'économie des systèmes de normes volontaires privées et l'évolution de l'économie agroalimentaire en examinant les enjeux liés aux normes privées et les perspectives qu'elles offrent sur le plan de l'accès des pays en développement aux chaînes de valeur mondiales. Ce document fait partie de l'activité F du programme de travail 2005-2006 : *Impacts des normes volontaires privées sur l'accès aux marchés*. Un document exploratoire présenté à l'automne 2005 a permis d'examiner la démarche et les thèmes généraux de ces travaux.

TABLE DES MATIÈRES

LES NORMES PRIVÉES ET L'ACCÈS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT AUX CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES : ENJEUX ET PERSPECTIVES, CONCLUSIONS DE QUATRE ÉTUDES DE CAS.....	4
Partie I : Résumé	4
Partie II. Introduction	5
Partie V : Que nous apprennent les études de cas ?	12
Partie VI. Les normes privées excluent-elles les petits exploitants ?.....	23
VII. Conclusions.....	28
BIBLIOGRAPHIE.....	31
ANNEXE I.....	33
ANNEXE II	34
Chili : Succès de la collaboration mise en place entre les secteurs public pour promouvoir les exportations	35
Ghana : Accéder aux chaînes de valeur mondiale malgré les obstacles.....	42
Pérou : Asperges et mangues : les résultats obtenus avec des produits non traditionnels et traditionnels	48
Afrique du Sud : Faire face à une concurrence qui évolue.....	58
ANNEXE III.....	66

**LES NORMES PRIVÉES ET L'ACCÈS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT AUX CHAÎNES DE
VALEUR MONDIALES : ENJEUX ET PERSPECTIVES
CONCLUSIONS DE QUATRE ÉTUDES DE CAS**

Partie I : Résumé

1. Cette étude examine les impacts des normes volontaires privées (NVP) sur l'accès des pays en développement aux chaînes de valeur mondiales. Il s'appuie sur des entretiens avec des producteurs et des exportateurs de fruits et de légumes d'Afrique du Sud, du Chili, du Ghana et du Pérou. Ce secteur a été choisi car les fruits et légumes sont des produits à valeur élevée qui offrent des perspectives favorables de croissance des exportations et qui peuvent permettre aux pays en développement de tirer parti des abondantes ressources en main-d'œuvre dont ils disposent. Les quatre études de cas correspondent à un éventail de niveaux de développement économique aussi large que possible, et doivent permettre d'évaluer l'influence de ce facteur sur la capacité de respecter les normes privées dans le secteur des produits maraîchers. Bien que l'échantillon soit restreint, il permet de procéder à des travaux empiriques préliminaires sur la question des normes privées dans différents pays en développement à l'aide d'un cadre commun.

2. Les résultats préliminaires indiquent que la conformité à des systèmes de NVP devient une condition obligatoire de l'accès aux chaînes de valeur mondiales. En outre, des entretiens antérieurs avec de grands distributeurs montrent que ces systèmes vont continuer de s'appliquer et de gagner en importance et en rigueur. Les distributeurs au fort pouvoir d'achat s'y conformeront, de même qu'aux dispositions commerciales concernant par exemple les volumes minimums et les calendriers flexibles de livraison.

3. Les résultats des entretiens montrent que les exportateurs assurent une liaison essentielle entre les importateurs/acheteurs d'un côté et les producteurs des pays en développement de l'autre. Les exportateurs se chargent en effet de communiquer les spécifications de la demande aux producteurs et de veiller à ce qu'elles soient respectées. Ils aident souvent les petits exploitants, et même les moyens, dans l'organisation, le financement et la surveillance des aspects techniques de la production, et dans l'accomplissement des procédures d'audit et de certification. Ils contribuent ainsi de façon déterminante à l'intégration des petits et moyens producteurs aux chaînes de valeur mondiales.

4. Même lorsqu'il est possible d'assouplir les contraintes internes au producteur ou à l'exploitation, comme celles que constituent les ressources humaines, matérielles et financières nécessaires pour se conformer aux NVP, de nombreuses contraintes extérieures risquent de continuer à peser. Celles-ci peuvent être créées par les infrastructures et les services publics aux niveaux macroéconomique et sectoriel, comme les systèmes de transports et de télécommunications, l'approvisionnement énergétique et les équipements d'essais. Dans la mesure où elles limitent la capacité effective des producteurs/exportateurs à répondre aux demandes d'exportations commerciales, elles font aussi obstacle à l'accès au marché. Elles peuvent être particulièrement contraignantes pour les exploitations de petite et de

moyenne tailles, qui ne peuvent se servir de leurs ressources propres pour surmonter ces contraintes systémiques.

5. D'après les études de cas, les producteurs ou exportateurs-producteurs importants sont en mesure de s'adapter aux normes privées pour accéder aux marchés. En revanche, les petits exploitants risquent de se trouver exclus des chaînes de valeur mondiales en raison des contraintes humaines et matérielles que comporte l'application des NVP, et de leur incapacité à contourner efficacement les contraintes d'infrastructures ou de services.

6. On considère que le rôle des pouvoirs publics des pays en développement à revenu plus élevé est d'accompagner les secteurs producteurs et exportateurs en fournissant les infrastructures qui permettent aux entreprises d'allier compétitivité et efficacité. Cette collaboration entre secteurs public et privé a donné des résultats particulièrement satisfaisants au Chili et dans une certaine mesure en Afrique du Sud et au Pérou, mais beaucoup moins au Ghana, de sorte que des travaux complémentaires peuvent être envisagés.

Partie II. Introduction

7. Les normes volontaires privées (NVP) jouent un rôle grandissant dans l'économie agroalimentaire et entretiennent des relations étroites avec l'environnement économique ainsi qu'avec les cadres institutionnels et juridiques du pays, en constante évolution. Elles sont établies par les acheteurs, le plus souvent des détaillants, même s'ils passent par des intermédiaires. En outre, il est de plus en plus fréquent dans le secteur alimentaire qu'elles soient fixées par des groupements d'entreprises qui harmonisent leurs conditions pour faciliter l'approvisionnement et la conformité aux réglementations. Elles portent aussi bien sur les caractéristiques des produits et que sur celles des procédés, et leur application est vérifiée par des audits et des certifications de tierce partie. Les vendeurs qui ne peuvent pas respecter ces normes ou choisissent de ne pas le faire n'ont pas accès aux marchés. Le développement des normes volontaires privées s'explique principalement par la volonté de réduire les coûts des contrôles et des inspections internes et d'atténuer les écarts entre les distributeurs et les producteurs sur le plan de l'information, qui se sont creusés avec la diversification mondiale des approvisionnements, la responsabilité croissante des entreprises en matière de sécurité des aliments et l'intensification de la concurrence à l'échelle nationale et internationale. L'OCDE (2006) fournit une analyse récente du rôle des normes privées dans la filière alimentaire.

8. L'accès aux marchés des pays de l'OCDE reste l'une des principales revendications des pays en développement dans le cadre des négociations sur la libéralisation des échanges agricoles¹. Beaucoup d'exportateurs sont soucieux d'accéder aux filières de distribution à forte valeur ajoutée des pays industrialisés, de plus en plus difficiles à atteindre. Les produits doivent maintenant satisfaire non seulement aux réglementations des pays importateurs, mais aussi à celles que fixent les grands importateurs et distributeurs, souvent plus complexes et plus sévères que celles des gouvernements (OCDE, 2006 ; Henson et Reardon, 2005). Bien que ces normes privées soient volontaires et non imposées par la loi, elles doivent être respectées pour que les échanges soient possibles, ce qui les rend *de facto* obligatoires (Henson et Northen, 1998 ; Fulponi, 2005). Elles suscitent des préoccupations concernant l'accès aux marchés pour les producteurs des pays en développement, en particulier les exploitations de petite et moyenne taille. Nombre d'entre elles sont en effet soumises à des contraintes de ressources

¹ Les accords commerciaux ont pour but de faciliter les échanges et de simplifier les activités commerciales des producteurs de biens et de services tout en permettant aux pouvoirs publics d'atteindre leurs objectifs sociaux et économiques, mais les possibilités d'échanges ne peuvent pas toujours se concrétiser lorsque l'offre ne répond pas à la demande formulée pour des produits précis http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm

humaines/matérielles et financières et se trouvent dans des pays qui manquent des informations et des services adéquats, ce qui rend l'application des normes privées trop complexe et coûteuse.

9. Des voix se sont élevées récemment dans le cadre de l'OMC (par exemple lors du symposium de 2004 et de la réunion du Comité des mesures SPS de juin 2005²) pour dénoncer les normes privées, perçues comme des obstacles au commerce dans le secteur agricole. Les normes visées sont celles qu'utilisent le plus souvent les principaux détaillants dans le cadre de leur approvisionnement en produits alimentaires. Pourtant, il s'agit de spécifications de produits fixées par le secteur privé, qui ne relèvent donc pas des compétences de l'OMC. De telles plaintes permettent cependant de prendre conscience de l'importance que semblent prendre ces systèmes de normes pour certains pays en développement exportateurs et soulèvent diverses questions concernant l'évolution de l'approvisionnement mondial, en particulier par les grandes entreprises à l'intérieur d'une chaîne de valeur mondiale. Comme les systèmes de normes privées vont vraisemblablement continuer d'évoluer, de devenir de plus en plus sévères et de couvrir des ensembles plus vastes de caractéristiques (OCDE, 2006), on peut se demander quelles en seront les conséquences sur le plan de l'accès des pays en développement aux chaînes de valeur mondiales.

10. Pour une meilleure compréhension des contraintes, des difficultés et des avantages de l'application des normes privées dans les pays en développement, on a effectué des études empiriques sur quatre d'entre eux. L'analyse qui suit s'appuie sur des entretiens réalisés avec des producteurs et des exportateurs de fruits et de légumes frais de quatre pays en développement, l'Afrique du Sud, le Chili, le Ghana et le Pérou, au sujet de leur expérience en matière de normes volontaires privées. On a choisi le secteur des fruits et légumes en raison de la valeur élevée des produits, des perspectives favorables de croissance des exportations et de la possibilité qu'il offre aux pays en développement de tirer parti des abondantes ressources en main-d'œuvre dont ils disposent. Les échanges de fruits et légumes frais représentent 15 % environ des échanges agricoles totaux et devraient donc continuer d'occuper une place importante dans les échanges agricoles (Huang, 2004:3).

11. Cette étude est limitée dans la mesure où elle vise à fournir des éclaircissements sur la question des normes privées et de l'accès aux chaînes de valeur mondiales, en s'appuyant sur l'expérience de l'application de ces normes acquise par des exportateurs et des producteurs de quelques pays. Il ne s'agit pas d'une analyse globale ni approfondie de la question, mais de l'une des premières études comparatives, qui devra être suivie d'études par pays plus complètes.

12. La suite du document est organisée comme suit : la partie III étudie différents aspects importants de l'accès des pays en développement aux chaînes de valeur mondiales ; la partie IV décrit la méthode d'analyse ; la partie V présente les enseignements à retenir des études de cas ; la partie VI examine la relation entre les normes privées et les petits exploitants, et la partie VII présente les conclusions des travaux.

Partie III. Principaux aspects de l'accès des pays en développement à la chaîne de valeur mondiale

A. L'approvisionnement le long de la chaîne d'offre : les différents rôles des exportateurs

13. Dans le secteur des produits frais, les échanges sont de plus en plus souvent gérés par des acheteurs mondiaux, reliés aux principales chaînes de distribution alimentaire³. Bien que ces détaillants

² Compte rendu de la réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC, tenue les 29 et 30 juin 2005 : http://www.wto.org/french/news_f/news05_f/sps_june05_f.htm

³ Les achats publics de fruits et légumes frais ont été intégrés au reste de la filière alimentaire, et des points de distribution centralisés ont commencé à livrer des marchés couvrant de vastes zones géographiques. En

n'acquièrent que 25 % de leurs fruits et légumes – essentiellement des produits de contre-saison et tropicaux - auprès des pays en développement, il s'agit d'importations non négligeables, qui fournissent d'importantes possibilités de recettes aux pays en développement capables de satisfaire aux normes (OCDE, 2006). Les supermarchés commercialisent maintenant la plus grande partie des fruits et légumes vendus en Amérique du Nord, en Australie et dans la plupart des pays d'Europe.

14. Les producteurs des pays en développement peuvent être liés aux détaillants, soit directement, soit par l'intermédiaire d'exportateurs en relation avec les détaillants ou les acheteurs/importateurs mondiaux. En général, les acheteurs/importateurs mondiaux assurent la liaison entre les demandes des détaillants et les producteurs, par l'intermédiaire des exportateurs établis dans les pays en développement. Ces derniers, souvent en relation étroite avec les importateurs, doivent s'assurer que les produits répondent aux exigences des normes privées, aux spécifications de qualité, ainsi qu'aux conditions de volume et au calendrier de livraison fixés par les acheteurs étrangers. Avec des entreprises de grande ou même de moyenne taille, si elles sont expérimentées, l'exportateur se contente de jouer le rôle de négociant en assurant la gestion de la logistique d'approvisionnement.

15. Très souvent, les exportateurs des pays en développement ne sont pas uniquement des négociants, mais prennent aussi une part importante à la production, parce qu'ils écoulent leur propre production ou celle d'exploitations généralement modestes. Il arrive aussi qu'ils gèrent la production de petites et moyennes exploitations, sans produire eux-mêmes. Souvent, ils assument ainsi la responsabilité de l'intégration des petites et moyennes exploitations aux marchés à l'exportation. Lorsque la production est dominée par de petits paysans, comme en Afrique et dans certaines parties de l'Amérique latine, les exportateurs ont un rôle complexe de gestionnaire d'exploitation agricole, d'inspecteur de la sécurité et de négociant. Comment procèdent-ils ? Les situations varient, mais en général les exportateurs fournissent les intrants, supervisent, se chargent parfois des pulvérisations de pesticides, des essais de produits et des procédures d'enregistrement sur le terrain, et veillent à la bonne application de toutes les dispositions des NVP. Dans ce modèle de gestion pratique, ce sont eux qui guident le processus de certification des petits et moyens producteurs, et les amènent au secteur non traditionnel des fruits et légumes.

B. Rôle des associations professionnelles et des partenariats sectoriels public/privé

16. Les cadres réglementaires, les organismes publics et les associations professionnelles définissent l'environnement économique dans lequel s'inscrit le secteur des fruits et légumes des pays en développement. Les associations professionnelles, en particulier lorsqu'elles sont importantes et ont acquis une grande expérience, apportent une aide précieuse à leurs membres, par leurs activités d'études de marchés et de promotion, l'assistance technique qu'elles fournissent ainsi que la collecte, l'analyse et la diffusion d'informations professionnelles. En même temps, elles tiennent leurs membres au courant des principales évolutions des réglementations sur les marchés à l'exportation, lancent et/ou gèrent des programmes de R-D qui peuvent intéresser tous les membres et interviennent auprès des pouvoirs publics pour répondre à des besoins particuliers. Lorsque le gouvernement et les entreprises considèrent que le secteur public a pour rôle d'« accompagner » les initiatives du secteur privé, comme c'est le cas au Chili, ils parviennent à trouver ensemble des solutions aux problèmes rencontrés par les entreprises, sans recourir à un contrôle réglementaire excessif ni à des subventions publiques. Cette collaboration entre public et privé a

outre, les échanges internationaux de fruits et légumes font intervenir moins d'agents car des alliances entre négociants et producteurs-vendeurs (intégrés) commencent à se former d'un continent à l'autre, en partie pour contrebalancer le pouvoir des détaillants sur le marché. Un phénomène de spécialisation se produit en même temps, avec des vendeurs spécialisés s'approvisionnant auprès de différents producteurs dans différents pays, et capables de fournir pendant toute l'année des produits répondant à des critères stricts de qualité, de sécurité des aliments et de traçabilité.

montré son efficacité en aidant le secteur agricole chilien, auparavant modeste producteur de haricots, de lentilles et de laine, à se placer parmi les premiers exportateurs mondiaux de fruits frais de climat tempéré.

17. D'après les entretiens, les exportateurs d'Afrique du Sud souhaiteraient que le gouvernement adopte une politique similaire à celle de PROCHILE, et aide les entreprises indirectement mais plus activement. Au Pérou, plusieurs associations professionnelles et partenariats public/privé proches de ceux qui ont apporté le succès au Chili voisin ont été créés et ont contribué à la mise en place du secteur de l'exportation d'asperges fraîches, qui occupe aujourd'hui la première place dans le monde. Le pays s'est servi du modèle chilien pour établir ses propres associations de producteurs et d'exportateurs et a fait appel à des experts chiliens dans les premiers temps. Les associations professionnelles des deux pays prennent aussi une part importante aux transferts de technologies au départ des États-Unis, qui passent souvent par des organismes publics. Le Ghana compte aussi des associations professionnelles qui contribuent au développement du secteur de l'exportation, même si elles se trouvent encore à un stade peu avancé. L'agence de promotion générale des exportations a mis en place une collaboration avec les entreprises, qui reste encore loin cependant de ce qui se fait déjà en Afrique du Sud, au Chili et au Pérou.

18. Le niveau croissant des compétences techniques et des connaissances en gestion nécessaires tout au long du processus de production, mais aussi de livraison du produit, soulève la question de l'accès effectif au marché (Wilson *et al.*, 2003 ; Dolan et Humphrey, 2001 ; Farina, 2003 ; Reardon et Farina, 2002 ; Reynolds, 1994). Aussi les principaux acheteurs traitent-ils exclusivement avec les fournisseurs les meilleurs et les mieux implantés, capables de fournir systématiquement le volume et la qualité demandés (Thrup, 1995 ; Dolan et Humphrey, 2004 ; Reardon *et al.*, 1999 ; Reardon et Farina, 2002 ; Reardon et Timmer, 2004). Même lorsque les petits exploitants sont capables de se conformer aux normes volontaires privées, ils ne sont pas certains de pouvoir continuer d'accéder aux exportateurs ; en effet, les coûts de transaction et de gestion risquent de devenir trop élevés pour ceux qui entretiennent des relations avec de nombreux exploitants de taille modeste. Le cas des producteurs de haricots verts au Kenya est souvent cité comme exemple des conséquences que peut avoir le renforcement des normes sur l'accès des petits exploitants aux marchés (voir encadré 1).

C. Relever le défi des normes privées

19. Les normes privées vont rester et les grands distributeurs qui influent sur le marché les appliqueront, de même que d'autres dispositions commerciales, sur les volumes et les calendriers flexibles de livraison par exemple. Dans ce nouvel environnement, les producteurs des pays en développement devront s'adapter à l'évolution de la demande. Les producteurs les plus importants et les plus compétents établis dans des pays dotés de bonnes infrastructures, de services de qualité et d'associations professionnelles expérimentées réussissent très bien sur les marchés à l'exportation. Ils détiennent autant de compétences et obtiennent autant de résultats que n'importe quel producteur de la zone de l'OCDE. Même si elles comportent des coûts d'ajustement périodiques, les exigences des normes privées ne sont souvent perçues que comme un nouvel élément de l'activité commerciale.

Encadré 1. Haricots verts et supermarchés

Dans les années 70-80, de nombreux petits producteurs ont commencé de produire des haricots verts vendus sur les marchés locaux à des exportateurs qui les revendaient à leur tour à des importateurs des marchés de gros britanniques. Avec la progression des normes de qualité et de la part occupée par les supermarchés dans les ventes de produits frais, qui ont rendu impératives la qualité et la régularité des approvisionnements, les marchés de gros ont cessé de constituer une source fiable pour le type, la qualité et la quantité de haricots nécessaires aux détaillants. Les achats directs par l'intermédiaire d'intégrateurs/exportateurs ont augmenté dans les années 90 et la Financial Services Authority, au Royaume-Uni, a incité les gros distributeurs à élaborer des procédures écrites décrivant précisément leurs exigences. Des contrôles des produits et des exploitations ont suivi, ainsi que des échanges d'informations et des inspections sur sites. Les distributeurs ont aussi commencé d'utiliser des contrats annuels qui offraient une plus grande stabilité aux fournisseurs et aux exploitants, ainsi que des incitations à réaliser des investissements de modernisation. L'activité commerciale a ainsi radicalement changé, l'approvisionnement sous contrat se substituant à l'ouverture des marchés. Il est alors devenu impossible aux petits producteurs incapables de satisfaire aux nouvelles conditions des distributeurs de continuer d'approvisionner le marché du Royaume-Uni et d'autres pays ayant adopté des exigences similaires, de sorte qu'ils se sont trouvés marginalisés. Seuls ceux qui ont gardé des liens contractuels étroits avec les grands exportateurs sont restés en contact avec les principales sociétés de distribution (Jensen, 2005 ; Dolan et Humphrey, 2001).

20. Une grande partie des exploitations des pays en développement, de petite et même de moyenne taille, sont des entreprises aux ressources techniques, financières et de gestion limitées. Pour ces producteurs, le nouvel environnement commercial fait souvent obstacle à l'accès aux chaînes de valeur mondiales. Pour satisfaire aux normes privées, ils doivent souvent faire face à des ensembles de contraintes parallèles. Certaines sont propres au producteur ou à l'exploitation, tandis que d'autres viennent de l'extérieur, et ne peuvent être supprimées par l'action du producteur. Parmi ces contraintes extérieures, liées à l'insuffisance des infrastructures et des services, figurent le manque de fiabilité de l'approvisionnement en énergie, la médiocrité des transports et des télécommunications, le nombre limité d'entrepôts frigorifiques et de laboratoires d'essais, ou l'insuffisance de l'assistance technique et de la vulgarisation. Les contraintes internes sont en rapport avec les ressources matérielles et humaines du producteur, et peuvent être très fortes dans le cas des petits exploitants.

21. D'après les exportateurs-producteurs interrogés dans le cadre des études de cas, le respect des NVP est essentiel, il joue le rôle de ticket d'entrée pour accéder aux chaînes de valeur mondiales. On trouve des conclusions similaires dans les travaux publiés (Jensen, 2005 ; Gibbon et Ponte, 2005 ; Henson et Reardon, 2005). Comment faire pour atténuer la contrainte qui pèse sur les petits et moyens producteurs ? Les investissements nécessaires dépendent de la situation de départ des producteurs, ou de la distance qui les sépare des conditions fixées par les systèmes de normes. Les petits exploitants qui ne peuvent bénéficier d'économies d'échelle peuvent juger ces coûts fixes préalables trop élevés et considérer que l'investissement n'est pas une solution économiquement viable. En revanche, l'amélioration des équipements n'est généralement pas une contrainte pour les gros producteurs, qui ont accès au crédit. Il faut aussi tenir compte des coûts des audits annuels et des certifications, et des améliorations permanentes à apporter pour répondre à de nouvelles exigences.

22. D'autres dispositions des systèmes de NVP, sur la tenue de registres, la traçabilité et les systèmes de suivi, ainsi que les bonnes pratiques agricoles par exemple, entraînent pour les petits exploitants des

difficultés à obtenir une certification et donc à accéder aux marchés des produits à valeur élevée. Ces difficultés témoignent d'une pénurie fondamentale de capital humain, de l'enracinement d'habitudes culturelles anciennes et d'un manque d'intérêt pour les mécanismes du marché, ainsi que des effets d'une pauvreté persistante.

23. On connaît aussi des cas de petits producteurs de produits agricoles à valeur élevée qui ont réussi à intégrer les chaînes de valeur. En Zambie, par exemple, Agroflora et York Farms font appel à des petits producteurs pour les exportations de légumes à destination de distributeurs européens. Ils vérifient que la production satisfait non seulement aux dispositions et aux niveaux de qualité des normes privées, mais aussi aux calendriers de livraison des importateurs et des distributeurs.

24. Au Kenya, de nombreux petits producteurs continuent d'approvisionner des distributeurs haut de gamme en légumes de qualité. L'entreprise James Finlay Limited (anciennement Flamingo Limited-Homegrown) expédie chaque semaine 500 tonnes de légumes du Kenya, dont 140 environ proviennent des 600 petits producteurs qui les cultivent pour elle (<http://www.fh.biz/outgrowers.asp?bandwidth=big>). Chaque groupe de 13 à 15 petites plantations reçoit l'aide d'un technicien qui apporte le soutien technique et la formation nécessaires pour cultiver des légumes qui répondent aux conditions strictes exigées par les supermarchés. Tous les producteurs ont la certification EurepGap et peuvent donc fournir les grands distributeurs qui utilisent cette norme privée. Chaque produit, cultivé à partir de semences fournies par Homegrown, est régulièrement vérifié et les observations sont enregistrées par le technicien et l'exploitant. Les légumes cultivés sont très variés, il s'agit aussi bien de haricots mange-tout que de maïs miniature, de carottes et de courgettes. C'est un dispositif qui demande beaucoup de gestion et la question de sa viabilité économique à moyen terme a déjà été soulevée par les experts.

25. Les petits producteurs contribuent aux exportations de produits frais dans de nombreux pays en développement, mais beaucoup restent en dehors du cadre des normes privées dont l'application est de plus en plus exigée par les grands distributeurs des pays développés de l'OCDE. Ce sont ces marchés qui permettent d'obtenir des primes sur les produits de qualité, et que de nombreux exportateurs cherchent donc à pénétrer.

26. Les NVP vont très probablement gagner en importance et en sévérité (OCDE, 2006), et la tendance des distributeurs à se fournir dans le monde entier va se poursuivre, de sorte qu'on peut se demander si les petits exploitants sont à même de s'intégrer au système d'exportation mondial et de s'y maintenir durablement. Compte tenu des sommes nécessaires à la certification au titre des NVP et des efforts de gestion requis, certains s'interrogent sur la validité des stratégies de développement qui reposent sur la production à petite échelle de fruits et légumes à valeur élevée destinés à l'exportation. On peut aussi se poser la question de l'écart de revenus et de capacités qui risque de se creuser avec le temps entre ceux qui peuvent accéder aux chaînes de valeur mondiales et ceux qui ne le peuvent pas.

Partie IV : Méthode d'analyse

A. Une analyse fondée sur des études de cas

27. Il n'existe pas beaucoup d'analyses empiriques qui soient consacrées aux normes privées et à l'accès des pays en développement aux marchés et qui puissent être comparées, voire aucune, de sorte que ce rapport permet de fournir des informations sur le sujet. Les études de cas s'intéressent essentiellement aux effets des NVP sur les exportations de fruits et légumes des pays en développement. Le secteur des fruits et légumes frais a été choisi en raison de la forte croissance des exportations qu'il a enregistrées ces dernières années, tendance qui va sans doute se confirmer. En outre, beaucoup de pays en développement

possèdent un avantage comparatif, en raison des conditions agro-climatiques naturelles et de l'abondance de la main-d'œuvre dans ce secteur, qui présente aussi des possibilités de revenus pour les petits exploitants.

28. Le choix précis des produits a été effectué en collaboration avec des experts nationaux qui ont indiqué les fruits et légumes auxquels s'appliquaient des normes privées. Le fait de n'avoir choisi que des exportateurs/producteurs utilisant des normes privées crée un biais, puisqu'il empêche de conclure que celles-ci ont un effet d'exclusion ou créent un obstacle déterminant à l'accès aux marchés. Il permet cependant de définir une grande partie des difficultés que les pays en développement ont dû surmonter pour accéder à ces marchés. En outre, les questionnaires comportaient des questions visant explicitement les possibilités d'accès des petits exploitants aux marchés à l'exportation de produits à valeur élevée. Cet aspect a aussi été spécifiquement traité par les experts nationaux.

29. On a choisi des pays à la situation géographique et aux revenus différents, pour comprendre comment les normes privées peuvent influencer de diverses manières sur les possibilités d'accès aux marchés. Le niveau de développement économique a été mesuré au moyen du RNB par habitant, grâce à des données de la Banque mondiale. Les pays retenus sont le Ghana et le Pérou (pays à faible revenu), l'Afrique du Sud et le Chili (pays à revenu intermédiaire). Un récapitulatif des caractéristiques économiques générales de ces quatre pays figure à l'annexe 1.

**Tableau 1. Produits pris en compte dans le cadre des études de cas
(le RNB par habitant est indiqué entre parenthèses)**

Chili (6500 USD)	Afrique du Sud (5200 USD)	Pérou (2200 USD)	Ghana (600 USD)
Raisin de table Pommes Cerises	Raisin de table Pommes et poires Agrumes Avocats	Asperges Mangues	Ananas Mangues Papaye

30. Le choix des personnes interrogées reflète la diversité des secteurs de la production et des exportations ; dans chaque pays, des entretiens ont eu lieu dans des entreprises de petite et de grande taille. Pour comprendre le cadre institutionnel dans lequel elles travaillent, on a aussi organisé des entretiens avec des représentants des pouvoirs publics et des associations d'exportateurs sur des sujets particuliers, comme la sécurité des aliments, les bonnes pratiques agricoles, le contrôle de la qualité et les infrastructures générales. Les critères qui ont guidé les entretiens avec les exportateurs et les producteurs figurent à l'annexe III.

31. On a considéré que les exportateurs et les producteurs étaient les deux principales catégories touchées par les systèmes de normes privées. Les études de cas rendent compte des résultats des entretiens avec les producteurs, les exportateurs, les associations professionnelles et les organismes publics. Des consultants nationaux ont apporté leurs compétences propres en se chargeant du choix des personnes à interroger – exportateurs et producteurs – compte tenu de critères prédéterminés de diversité des agents dans chaque catégorie. Les producteurs ont été choisis parmi ceux qui approvisionnaient les exportateurs interrogés. Les entretiens ont été effectués en face à face, sur la base d'un ensemble commun de questions modifiées en fonction des spécificités du pays.

Partie V : Que nous apprennent les études de cas ?

A. Synthèse

32. Cette section rend compte des principaux résultats des études de cas, en mettant l'accent sur les contraintes communes et les avantages apportés par l'application des normes privées sur le plan de l'accès aux marchés mondiaux. Une synthèse de chaque étude de cas figure à l'annexe II.

33. Toutes les études de cas s'appuient sur un canevas commun, à savoir le questionnaire destiné aux exportateurs et producteurs, mais la synthèse des informations obtenues et leur présentation varient beaucoup. La simple comparaison de données présentées en tableaux pourrait donner lieu à des interprétations fautives, de sorte qu'on ne l'a pas fait systématiquement. Les études de cas font clairement apparaître des enjeux, des défis et des avantages communs. Cependant, la spécificité de chaque couple produit-pays et la structure du marché dans le cadre économique et institutionnel général peuvent être déterminantes pour l'accès aux chaînes de valeur mondiales.

34. Par exemple, l'Afrique du Sud possède une centaine d'années d'expérience de l'exportation de fruits et légumes vers l'Europe et des infrastructures commerciales bien développées qui constituent un avantage pour l'accès aux chaînes de valeur mondiales. De même, le Chili, gros exportateur mondial de fruits depuis les années 80, a été aidé par de profondes restructurations antérieures de l'économie, des infrastructures et des institutions. En revanche, le Pérou a moins de dix ans d'expérience, n'exploite qu'un ensemble très limité de produits à valeur élevée, et doit faire face à des problèmes institutionnels et d'infrastructures. Le Ghana est soumis à de fortes contraintes sur le plan des infrastructures et du développement économique général, et n'a qu'une expérience limitée du marché des produits à valeur élevée.

35. Les études de cas montrent aussi que les ressources sociales et matérielles des secteurs concernés présentent de grandes différences, qui peuvent influencer de façon décisive sur la capacité d'un secteur à accéder aux chaînes de valeur mondiales. Ceux qui sont déjà présents dans la chaîne de valeur n'auront peut-être que des ajustements minimes à apporter pour satisfaire aux nouvelles exigences résultant des normes et de l'activité commerciale. En revanche, ceux qui essaient d'y accéder devront déployer des efforts considérables et, à mesure de l'évolution des normes, risquent de se trouver constamment en train d'essayer de rattraper leur retard⁴. Autrement dit, l'expérience passée est importante. Les acteurs des chaînes de valeur mondiales doivent donc faire face à des difficultés communes, qui diffèrent cependant selon le caractère plus ou moins contraignant des obstacles rencontrés et les efforts à déployer au niveau individuel, sectoriel et national pour les surmonter.

B. Quelles normes ?

36. Pour la plupart, les normes privées à respecter au niveau des exploitations relèvent sous une forme ou sous une autre de dispositifs de « bonnes pratiques agricoles » et visent à assurer la sécurité des aliments et des travailleurs et à réduire les dommages à l'environnement. Les normes de bonnes pratiques agricoles effectivement appliquées comportent non seulement les dispositions réglementaires nationales, mais aussi celles du pays importateur, en particulier quand leur application vise à faciliter les échanges. L'encadré 2 décrit la norme générale de bonnes pratiques agricoles.

⁴ Il ne s'agit pas d'affirmer que les nouveaux venus ne peuvent pénétrer les marchés et y connaître le succès, mais simplement qu'ils rencontreront peut-être plus de difficultés.

Encadré 2. Bonnes pratiques agricoles

Les normes volontaires privées en faveur des bonnes pratiques agricoles utilise une approche de gestion de la qualité qui consiste à effectuer des contrôles à des points clés pour suivre les processus de production. L'accent est mis sur des points de contrôle critiques, comme dans les systèmes HACCP, pour assurer la sécurité des aliments, mais aussi la sécurité des travailleurs et la protection de l'environnement. De nombreux pays, membres et non membres de l'OCDE, ont adopté des bonnes pratiques volontaires pour la production agricole.

Tout en suivant une approche générale de gestion du risque appliquée à la production agricole, ces systèmes peuvent présenter de grandes différences sur le plan des protocoles. Ils diffèrent non seulement dans les objectifs prioritaires, mais aussi sur le plan de la traçabilité, de l'éventail des pratiques agricoles autorisées, des structures agricoles, des procédures d'hygiène et de sécurité, etc. L'enregistrement des pratiques agronomiques avant et après récolte et les résultats des procédures d'essai sont exigés dans tous les cas. Ces bonnes pratiques agricoles ont pris dans le monde entier une importance croissante à mesure que s'accroissait la demande de traçabilité des aliments dans une optique de sécurité « du champ à l'assiette ».

37. EurepGap est la norme la plus fréquemment citée parmi celles qu'appliquent les exportateurs-producteurs, sans doute en raison de la part importante des fruits et légumes qu'ils expédient en Europe, et du fait qu'EurepGap a été mise au point par le groupe de travail européen des détaillants producteurs de produits frais pour harmoniser les normes minimales de sécurité des aliments. Les entretiens ont confirmé l'influence mondiale croissante de cette norme, ainsi que l'importance des chaînes de valeur mondiales entraînées par les acheteurs dans l'évolution des systèmes alimentaires (voir encadré 2). EurepGap est la norme la plus largement appliquée dans les filières d'approvisionnement des distributeurs européens, bien qu'on ne sache pas précisément quel pourcentage des importations totales de fruits et légumes y satisfait. D'après les entretiens menés avec les importateurs, il est manifeste que le champ d'action d'EurepGap s'étend, du moins en Europe.

Tableau 2. Normes privées appliquées par les exportateurs-producteurs

Normes privées appliquées au niveau des exploitations	Chili	Afrique du Sud	Pérou Mangue	Pérou Asperge	Ghana
EurepGap	100 %	100 %- exportateurs	100 %	100 %- vers l'UE	EurepGap
SQF1000	Dans certains cas	8 %		-	-
Pro-Safe	Vers les États-Unis				
GAP-US				100 %-vers les États-Unis	-
ChileGap	75 %				
Normes des distributeurs : Nature's choice				Dans certains cas	

38. Lorsque les exportations sont expédiées vers plusieurs destinations et/ou acheteurs, elles doivent en général satisfaire simultanément à plusieurs normes. Souvent, il faut obtenir plusieurs certificats pour les mêmes caractéristiques, ce qui est long et coûteux. Si l'exportateur ou le producteur procède en outre à une transformation sous une forme ou sous une autre – conditionnement, lavage et découpage par exemple – il doit aussi satisfaire à des normes privées de fabrication. Ces activités sont définies le plus souvent par des dispositifs normatifs approuvés par les distributeurs, comme la norme globale du British Retail Consortium (BRC) ou la norme International Food Safety (IFS) élaborée par des distributeurs français et allemands. Les autres normes souvent citées sont la norme HACCP des Pays-Bas (CCvD), SafeQuality Food (SQF2000), Pro-safe-Davis Technologies et BASC, une norme d'exportation vers les États-Unis créée pour lutter contre le terrorisme.

Encadré 2. EurepGap

L'Eurep (*Euro-Retailer Produce working group*, groupe de travail européen des détaillants producteurs) a élaboré la norme EurepGap en faveur des bonnes pratiques agricoles, maintenant largement appliquée, pour rassurer les consommateurs sur la sécurité et la durabilité des méthodes de production des produits alimentaires, dans un contexte de mondialisation de l'économie alimentaire. Compte tenu de la domination de ces détaillants sur les marchés mondiaux des fruits et légumes frais, il est naturel que la norme qu'ils ont instaurée soit la plus répandue.

EurepGap est un système, ou méta-système, de gestion de la qualité et de la sécurité, qui permet un contrôle systématique et cohérent de l'application des meilleures pratiques. Il utilise des protocoles pour les produits et des critères de conformité s'appliquant à la sécurité des aliments, à la protection de l'environnement ainsi qu'à la santé et à la sécurité des travailleurs. Ces protocoles, et le fait que les systèmes nationaux de bonnes pratiques agricoles puissent être évalués par EurepGap, accroissant ainsi le nombre total de participants, sont jugés décisifs pour atteindre l'objectif d'une facilitation des échanges de produits sûrs et durables. Le site www.eurep.org fournit une liste des critères spécifiques par produit.

Le nombre de producteurs certifiés EurepGap a considérablement augmenté ces dernières années. Alors qu'à l'été 2002, 3889 producteurs répartis dans 20 pays avaient la certification EurepGap, la norme est maintenant appliquée dans plus de 50 pays et plus de 36 000 producteurs sont certifiés, soit près de 10 fois plus qu'en 2002. Le nombre d'exploitations des pays en développement qui cherchent à obtenir la certification EurepGap augmente également à mesure de l'accroissement des exportations vers l'Union européenne, ce qui suppose une hausse de la demande effective de fruits et légumes certifiés par EurepGap. Les détaillants membres d'EurepGap sont encore en nombre limité mais la popularité du système semble beaucoup plus grande. En effet, n'importe quelle entreprise peut subordonner la vente à la production d'un certificat EurepGap. Celui-ci indique que le fournisseur est capable de fournir des produits de qualité, et les non membres peuvent ainsi choisir leurs fournisseurs. En outre, il est possible que les exportateurs et les importateurs, ne souhaitant pas maintenir deux systèmes compartimentés, choisissent de ne fournir que des produits certifiés, même si une partie seulement de leurs clients ont exprimé un tel souhait. (Humphrey, 2005, p.19). Certains acheteurs pourraient alors acquérir des produits certifiés sans en avoir fait la demande.

B. Application de la norme : problèmes et avantages

39. En général, les principales dispositions des NVP sont les suivantes : bonnes pratiques agricoles et sécurité des aliments, définies par les protocoles de la norme appliquée, traçabilité et protection de la sécurité des travailleurs. Cependant, comme toutes les personnes interrogées dans le cadre de l'étude avaient la certification EurepGap, leurs réponses concernent de toute évidence les difficultés et les avantages que présentent le respect des critères de cette norme.

1. Coûts de mise en conformité, audits et certifications

40. Les exploitants désireux de se conformer aux dispositions des bonnes pratiques agricoles – EurepGap ou autres – doivent souvent procéder à des investissements d'amélioration des équipements tels que bâtiments pour le stockage de produits chimiques ou installations hygiéniques et thermostatées. Les exploitations de taille commerciale y voient simplement de nouvelles dispositions à respecter pour continuer leurs activités, d'autant qu'elles bénéficient d'économies d'échelle qui facilitent l'application de certaines d'entre elles. En revanche, les petits exploitants ne peuvent pas réaliser d'économies d'échelle en général, et les coûts de mise à niveau de l'exploitation risquent d'être prohibitifs et de compromettre leur maintien ou leur entrée dans ces chaînes de valeur.

41. Les résultats de l'enquête montrent que, une fois la conformité des exploitations assurée, les coûts récurrents des audits et de la certification résultant de l'application des normes privées ne sont pas excessifs par rapport au chiffre d'affaires. Il faut cependant se montrer prudent avant de généraliser à partir d'un échantillon aussi limité. Au Chili, ces coûts représentent 1 % des ventes au maximum, et en Afrique

du Sud 4 %. Au Pérou, ils varient de 4 % à 15 % du prix des mangues à la sortie de l'exploitation, si bien que les volumes sont déterminants pour la rentabilité, car une part de ces dépenses est fixe. Même au Ghana, les coûts des audits et de la certification sont relativement limités : 50 USD pour une exploitation de huit hectares réalisant un chiffre d'affaires de 20 000 USD par exemple, et 12 500 USD pour une exploitation de 400 hectares au chiffre d'affaires de 1.2 millions d'USD. Ce résultat tient d'ailleurs compte des coûts de déplacement des experts des organismes de certification qui doivent venir d'autres pays comme l'Afrique du sud. EurepGap offre deux options de certification, individuelle ou collective, avec des variantes si les exploitations sont groupées en une seule entreprise. Ces deux options pourraient permettre de réduire les coûts de certification si les acheteurs sont disposés à en accepter l'équivalence, ce qui n'est pas toujours le cas.

42. La certification présente des avantages qui ne se limitent pas à l'accès aux marchés. La tenue de registres et la procédure d'audit peuvent améliorer l'efficacité des pratiques agricoles et de l'utilisation des intrants. C'est ce qui a été constaté au Chili, au Pérou et en Afrique du Sud.

Tableau 3. Coûts d'application des NVP dans les quatre pays des études de cas

	Chili	Afrique du Sud	Pérou	Ghana
Coûts des audits annuels et de la certification en % des prix ou du chiffre d'affaires	<1% du chiffre d'affaires	~4% du chiffre d'affaires	4 à 15 % du prix à la sortie de l'exploitation	<1 %
Investissements d'amélioration des équipements	22 000 à 25 000 USD en fonction de la taille de l'exploitation	N.D.	N.D.	De 400 à 500 USD pour une exploitation d'ananas de 8 ha, 100 000 USD pour une exploitation de 720 ha.

43. Les contraintes les plus fortes à l'application des NPV sont les dépenses initiales à effectuer pour que l'exploitation agricole elle-même puisse satisfaire aux bonnes pratiques agricoles. Il est parfois nécessaire de construire des bâtiments pour le stockage des produits chimiques, des vestiaires, des toilettes et des réfectoires, ou d'améliorer les installations de conditionnement et de lavage. Ces coûts varient en fonction de la norme adoptée mais aussi des caractéristiques de l'exploitation au départ. Au Ghana, par exemple, les dépenses encourues par une exploitation d'ananas de six à huit hectares pour satisfaire à la norme EurepGap sont compris entre 400 et 500 USD, mais peuvent être beaucoup plus élevées pour de grandes exploitations. Un exportateur-producteur cultivant 400 hectares d'ananas, par exemple, a dépensé 80 000 USD pour satisfaire à la norme EurepGAP. Au Chili, un producteur de raisin a estimé les dépenses de mise en conformité qu'il avait déjà effectuées à 220 000 USD, alors que d'autres investissements étaient encore nécessaires, par exemple pour l'achat de machines et d'une plate-forme de chargement.

44. Dans un contexte de mondialisation, les exportateurs expédient leurs produits vers plusieurs continents et ont souvent dans le même pays plusieurs acheteurs qui utilisent des systèmes différents de normes privées. Cette situation peut conduire à une multiplication des audits pour un même produit, les normes garantissant alors la conformité à un ensemble de critères globalement similaires. Il en résulte pour les producteurs et les exportateurs une augmentation des coûts et du temps nécessaire, qui peut être un obstacle si elle ne s'accompagne pas d'une augmentation de la rentabilité ou des ventes. Pour remédier à ces problèmes de double ou triple certification, l'association d'exportateurs du Chili, ASOEX, avec l'aide d'organismes publics, a mis au point ChileGap, en s'appuyant sur la norme du Chili en matière de bonnes pratiques agricoles. ChileGap réunit les critères à respecter dans ce domaine pour le marché des États-Unis et les critères de la norme EurepGap, et a été évaluée par EurepGap. Il est ainsi possible aux exportateurs/producteurs de détenir uniquement le certificat ChileGap et d'exporter vers les deux marchés ;

la certification ChileGap donne automatiquement la certification EurepGap, mais l'inverse n'est pas vrai. Cette initiative montre l'importance de la coopération entre secteurs public et privé pour une plus grande compétitivité sur le marché.

2. Enregistrement et traçabilité

45. La tenue de registres sur le terrain devient complexe car les importateurs demandent de plus en plus d'informations pour satisfaire leurs clients, c'est-à-dire les grandes entreprises de distribution dans le cas d'EurepGap. Les entreprises de moyenne et de grande taille doivent charger des gestionnaires d'assurer l'enregistrement détaillé des données exigées par les importateurs-acheteurs et utilisent le plus souvent les technologies de l'information et de la communication au niveau local. Ceux qui travaillent dans les exploitations agricoles ont généralement un faible niveau d'instruction et ne peuvent accomplir cette tâche. La situation est la même pour les petits exploitants, de sorte que c'est généralement l'exportateur qui se charge de ce travail.

46. L'enregistrement des informations relatives à l'utilisation de produits chimiques sur le terrain est maintenant intégré aux demandes de traçabilité commerciale des distributeurs ; cette procédure, qui permet d'obtenir un historique de l'application de produits chimiques dans un champ ou un verger donné, est jugée importante pour le respect de la condition de la « diligence requise ». Elle est désormais exigée au Royaume-Uni. Beaucoup de supermarchés d'autres pays d'Europe exigent des procédures similaires, bien que la réglementation de l'Union européenne ne prévoient pas de telles précisions.

47. L'enregistrement détaillé des pratiques agronomiques au niveau des champs, vergers ou vignes peut constituer une tâche énorme, et sa bonne exécution dépend souvent largement de l'utilisation des structures et des compétences en matière de TIC. De nouvelles technologies sont mises au point pour assurer la traçabilité nécessaire en cas de problème sanitaire. Cependant, certains experts et certaines personnes interrogées ont demandé s'il existait une limite à ce que devaient et pouvaient indiquer les registres. Les nouvelles technologies permettent d'assurer la traçabilité de pratiquement tous les produits, mais est-ce nécessaire ?

48. Les coûts de l'enregistrement et de l'utilisation de systèmes de traçabilité de l'exploitation locale à l'exportateur peuvent être élevés. Les salaires des gestionnaires chargés de ces tâches et les équipements électroniques spécialisés nécessaires, par exemple pour l'établissement de code-barres, entraînent des coûts fixes et récurrents pour le producteur. Pour les petits exportateurs-producteurs, ces coûts peuvent constituer un obstacle à l'accès aux chaînes de valeur mondiales. Au Pérou, par exemple, les producteurs de mangues ont signalé que les coûts de l'enregistrement et d'autres tâches de gestion s'élevaient à 800 ou 1000 USD par mois. Une partie de cette somme est affectée à l'assistance technique, mais l'enregistrement représente cependant une part importante.

49. Beaucoup de gros producteurs et exportateurs disposent déjà d'équipements de TIC ou s'appêtent à s'équiper, en particulier au Chili, en Afrique du Sud et au Pérou. Lorsque les petits exploitants dominent la production, en revanche, il est difficile de déterminer comment ils peuvent rester présents dans la chaîne de valeur, même lorsque les exportateurs se chargent de la gestion des produits chimiques et de l'enregistrement, grâce à leur personnel spécialisé. Ces coûts sont en tout état de cause débités des recettes du producteur dans la comptabilisation finale. Les coûts de transaction sont tels pour les exportateurs qu'ils préfèrent ne pas traiter avec de petits producteurs. Tant qu'ils proposent des produits difficiles à se procurer, ces producteurs restent dans la chaîne d'approvisionnement. Mais pour combien de temps ? Avec l'apparition d'exigences nouvelles et la hausse du niveau des normes sur les marchés de produits, l'accès aux chaînes de valeur est de plus en plus difficile pour les petites entreprises, et d'autant plus pour les petits exploitants agricoles, pourtant censés en tirer profit.

C. Quelles sont les normes privées les plus difficiles à respecter ?

50. La section qui suit offre une synthèse rapide des entretiens effectués auprès des producteurs et exportateurs rencontrés dans le cadre des études de cas au Chili, en Afrique du Sud, au Pérou et au Ghana. Elle dresse un panorama des dispositions des NVP que les exportateurs, d'une part, et les producteurs d'autre part, trouvent les plus difficiles à appliquer, et indique brièvement quels en sont les principaux avantages. Les entreprises dans lesquels les entretiens ont été effectués diffèrent beaucoup. Très souvent, les exportateurs sont aussi producteurs, ou responsables de la production des exploitants placés sous contrat, et certains producteurs ont leurs propres sociétés d'exportation et ne s'approvisionnent pas à l'extérieur.

51. Les dispositions que les *exportateurs* interrogés dans le cadre des études de cas et des entretiens ont jugé les plus difficiles à appliquer sont les suivantes :

- Enregistrement par les producteurs/exploitants sous contrat,
- Gestion de l'utilisation des produits chimiques,
- Gestion de plusieurs systèmes de normes, c'est-à-dire application de différentes normes par le même producteur,
- Certification, en particulier des bonnes pratiques agricoles,
- Modification de l'état d'esprit des exploitants, en particulier des petits producteurs, afin qu'ils répondent mieux aux demandes du marché,
- Sévérité croissante des réglementations de sécurité des aliments – substances chimiques interdites, LMR, conditions d'essai.
- Maintien du niveau élevé de qualité des produits alimentaires de l'exploitation à la destination finale.
- Souplesse de la gestion des volumes et des livraisons et demande plus fréquente d'utilisation de systèmes logistiques d'approvisionnement spéciaux.

52. Pour les *producteurs*, les principaux obstacles mentionnés lors des entretiens concernaient plutôt les modifications à apporter aux pratiques agronomiques habituelles.

- Normes de qualité des produits alimentaires, en particulier dans les phases de récolte et d'après-récolte, comme la cueillette, le transport et la réfrigération,
- Dispositions sur la sécurité des aliments : normes d'hygiène, limites maximales de résidus et contrôles microbiologiques, choix et application de pesticides,
- Accès aux installations d'essai des laboratoires : les équipements et procédures d'essais des pays importateurs ne correspondent pas nécessairement à ceux des pays exportateurs,
- Tenue de registres et traçabilité : l'enregistrement sur le terrain nécessite une main-d'œuvre qualifiée et les nouvelles dispositions de traçabilité exigent souvent des équipements de TIC. Il est difficile de faire face à ces coûts supplémentaires et de trouver les compétences requises,

- Sécurité et hygiène du travail : comportements difficiles à changer,
- Investissements à effectuer pour améliorer les bâtiments et les équipements : installations de stockage de produits chimiques, installations nécessaires au respect des règles d'hygiène, vestiaires, équipements de sécurité pour l'utilisation des produits chimiques, *etc.*,
- Informations sur les réglementations des marchés étrangers et l'application des normes privées.

53. D'après les entretiens, les principaux avantages découlant de la certification des normes privées pour les producteurs et exportateurs sont les suivants :

- Accès à la chaîne de valeur mondiale, essentiel à la réalisation d'exportations commerciales vers les pays développés, et possibilité d'établir des relations commerciales à plus long terme,
- Amélioration de l'efficacité : réduction des coûts grâce à une meilleure utilisation des produits chimiques, à l'organisation des tâches, à une information plus complète sur la bonne utilisation et le stockage des pesticides dans un souci de sécurité des travailleurs,
- Meilleure information sur l'utilisation et le stockage adéquats des produits chimiques, d'où une atténuation des effets négatifs sur l'environnement,
- Amélioration de la sécurité des travailleurs par l'acquisition d'équipements adaptés à l'utilisation des produits chimiques, la modification des procédures de stockage et la séparation des différentes tâches.

D. Infrastructures et services

54. Toutes les études de cas témoignent de l'importance de la qualité des infrastructures et des services pour l'établissement d'un secteur concurrentiel d'exportations de produits frais. Le tableau 4 fait la synthèse de l'évaluation des infrastructures par les personnes interrogées.

55. L'application des normes est une condition nécessaire mais non suffisante pour l'accès à la chaîne de valeur mondiale. Pour assurer la livraison des produits à l'acheteur, intermédiaire ou final, il faut disposer d'un réseau de télécommunications, de systèmes d'approvisionnement en énergie, de routes, de ports, de réseaux ferroviaire et aérien dotés d'installations adéquates et fiables de réfrigération. Dans les pays où ces services et structures manquent pour l'essentiel, les systèmes logistiques nécessaires pour prendre part aux échanges mondiaux ne fonctionnent pas et l'accès au marché est difficile. C'est le cas tout particulièrement pour le secteur de l'exportation de fruits et légumes frais à valeur élevée, qui exige une bonne coordination de la production, du transport, du stockage et de l'expédition.

56. Il arrive que la collaboration entre public et privé mise en place pour remédier aux goulets d'étranglement du système apporte des informations et fournisse de nouveaux moyens de régler les problèmes rencontrés. Au Pérou, le secteur des exportations d'asperges, limité par le manque d'installations frigorifiques dans les aéroports, a construit « Frio aereo », qui est aujourd'hui la plus vaste zone d'entrepôts frigorifiques d'Amérique latine. Ces installations permettent de maintenir l'excellente qualité des asperges avant leur expédition dans des conteneurs dont la température et la ventilation sont contrôlées.

57. Les producteurs et exportateurs d'Afrique du Sud et du Chili se sont déclarés globalement satisfaits du niveau et de la qualité des infrastructures et des services qu'ils utilisent ; les Chiliens ont

cependant précisé que des améliorations étaient nécessaires. Les exportateurs du Pérou sont mécontents du coût élevé de certains services, tels que télécommunications, transport aérien et services portuaires, ainsi que du mauvais état des routes. Cette situation est particulièrement préjudiciable aux producteurs et exportateurs de mangues, car le coût élevé des transports risque de compromettre leur capacité à faire face à la concurrence, notamment brésilienne et équatorienne. Au Ghana, les exportateurs et producteurs sont très insatisfaits des infrastructures et des services offerts par les pouvoirs publics à l'heure actuelle. Les infrastructures ne permettent pas de fournir les services minimums nécessaires au fonctionnement d'un secteur d'exportations commerciales de fruits et légumes ; c'est le cas de l'approvisionnement en énergie, des télécommunications, du réseau routier, des services portuaires, des installations d'essais et de R-D, des services de vulgarisation, et des services de commercialisation et d'information. Quel est l'intérêt d'améliorer les exploitations pour accroître la qualité de leurs produits s'il est impossible de les acheminer vers les ports ou les aéroports en raison de l'état des routes ou des coupures de courant qui empêchent l'utilisation des entrepôts frigorifiques ? Les principales contraintes citées dans les études de cas montrent que le manque d'infrastructures efficaces risquent souvent de compromettre les efforts accomplis pour répondre à la demande du marché. On peut se demander si le secteur doit disposer d'un ensemble minimal d'infrastructures et de services pour commencer à essayer d'accéder aux chaînes de valeur mondiales. Ces constatations font aussi ressortir la nécessité de coordonner l'aide ainsi que les activités des secteurs public et privé.

58. Les contraintes observées sont de deux sortes : celles qui touchent le secteur et celles qui touchent l'ensemble de l'économie au niveau macroéconomique.

Contraintes sectorielles, dues à l'insuffisance de moyens dans les domaines ci-dessous :

- Services d'études de marché des associations d'exportateurs, pour la recherche de nouveaux débouchés,
- Recherche et développement de nouvelles variétés répondant mieux aux demandes nouvelles et prenant en compte les progrès des techniques agronomiques,
- Assistance technique centralisée destinée à aider toutes les exploitations à adopter des pratiques plus efficaces et durables,
- Installations frigorifiques dans les ports et les aéroports (sauf pour le fret aérien au Pérou et en Afrique du Sud),
- Laboratoires d'essais accrédités en quantité suffisante.

Contraintes macroéconomiques, dues au manque de :

- Fiabilité de l'approvisionnement en énergie,
- Fiabilité et télécommunications à faible coût,
- Fiabilité et efficacité des réseaux de transport, aéroports, ports, routes et voies ferrées,
- Stabilité macroéconomique.

AGR/CA/APM(2006)20/FINAL
Tableau 4

Avis exprimé par les personnes interrogées sur les infrastructures des pays étudiés

	Chili	Afrique du Sud	Pérou	Ghana
Fiabilité de l'approvisionnement en énergie	Bonne	Satisfaisante, en dépit de coupures ou de pannes périodiques	Satisfaisante	Faible
Qualité des télécommunications et du réseau Internet	Bonne, prix concurrentiels	Bonne mais prix élevé et zones rurales mal couvertes	Manque de fiabilité et nécessité d'accroître les capacités de connexion à Internet dans les zones rurales	Qualité et quantité insuffisantes mais en progrès
Transports routiers	Bons	Bons mais entretien à améliorer	Excellent état des routes principales, mauvais état des petites routes	Insuffisants
Installations portuaires	Bonnes	Encombrées en périodes de pointe	Insuffisantes et d'un prix trop élevé par rapport aux pays exportateurs concurrents, le Brésil et l'Équateur	Insuffisantes et d'un prix trop élevé
Installations aéroportuaires			Chères, limitées et souvent encombrées aux moments des congés, lorsque les produits se trouvent en concurrence avec d'autres	Satisfaisantes, coût faible mais le manque d'entrepôts frigorifiques et d'accès routier créent des goulets d'étranglement qui ralentissent les expéditions
Stockage en entrepôt frigorifique	Bon, premières installations frigorifiques portuaires d'Amérique latine	Bon, mais il faut en accroître la capacité	Médiocre dans les ports mais excellent dans les aéroports.	Très insuffisant sur le plan de la qualité et de la quantité
Équipements/ laboratoires d'essais	Bons	Équipements à améliorer, en particulier pour les essais concernant les LMR		Satisfaisants pour les contrôles phytosanitaires effectués par le gouvernement, inexistant pour les LMR, il faut faire appel à l'Afrique du Sud ou à l'UE
Organismes agréés de certification	Oui	Oui	Oui	Non
R-D de nouveaux produits et variétés	Subventions publiques à l'université et financement des travaux d'associations professionnelles	Subventions publiques à l'université et financement des travaux d'associations professionnelles	Subventions publiques à l'université et financement des travaux d'associations professionnelles, cependant jugé inadéquat	Financements des donateurs et des ONG
Informations sur la	Partenariats	PPP	PPP	Non

AGR/CA/APM(2006)20/FINAL

réglementation publique des exportations	public/privé (PPP)			
Réglementations nationales	Oui : sécurité des aliments, hygiène, main-d'œuvre et environnement	Oui : sécurité des aliments, hygiène, main-d'œuvre, environnement, réglementation des exportations	Pour les asperges et les mangues : sécurité des aliments, hygiène, réglementation en matière de main-d'œuvre et d'exportation	Réglementation minimale

Partie VI. Les normes privées excluent-elles les petits exploitants ?

59. L'étude de l'impact des normes privées et des échanges visait aussi à une meilleure compréhension des effets qui pouvaient se faire sentir sur les petits exploitants ou petits planteurs des pays en développement. Certains se demandent si les petits exploitants pourront tirer profit de la libéralisation des échanges alors que des systèmes de normes privées de plus en plus exigeants se font jour. Les stratégies de développement qui s'appuient sur des produits de valeur élevée pour accroître les sources de revenus des petits exploitants reposent sur l'idée que l'abondance des ressources humaines donne à ces pays un avantage comparatif dans les secteurs agricoles qui dépendent d'une main-d'œuvre importante. Les fruits et légumes frais nécessitent plus de main-d'œuvre que des produits homogènes et possèdent une valeur plus élevée. C'est pourquoi la culture de fruits et légumes destinés à l'exportation a été largement encouragée dans le cadre de programmes de renforcement des capacités commerciales⁵.

60. Mais les marchés mondiaux des produits de valeur élevée sont souvent dominés par les distributeurs, de sorte que la concurrence pour y accéder est forte et les exigences de qualité et de sécurité sévères. En outre, les produits doivent y être livrés en quantités déterminées selon un calendrier précis. Les exportateurs qui travaillent avec de petits exploitants ont souvent des difficultés à satisfaire à ces deux conditions avec régularité et fiabilité.

61. Lorsque les commandes portent sur des produits certifiés, il faut que les petits exploitants obtiennent une certification pour s'intégrer aux chaînes de valeur mondiales. Cependant, il peut se présenter des obstacles importants, souvent difficiles à surmonter, qui gênent la certification. Ces obstacles sont les suivants :

- Le faible niveau d'instruction/d'alphabétisation empêche de nombreux producteurs de comprendre et d'adopter rapidement les dispositions de la législation nationale, les bonnes pratiques agricoles et/ou d'autres normes privées,
- En raison du faible niveau de connaissances en agronomie et de compétences techniques, il faut des conseillers techniques et des vulgarisateurs pour améliorer la qualité, la sécurité et la productivité.
- Manque de compétences en matière d'enregistrement, en raison des faibles niveaux d'instruction,
- Manque de compétences en gestion,
- Comportements personnels inadéquats et mauvaise hygiène,
- Mentalités difficiles à faire évoluer pour privilégier le marché plutôt que la production,
- Coûts élevés, voire prohibitifs, de la mise à niveau des exploitations et de la certification,
- Surveillance nécessaire des comportements des producteurs,
- Participation limitée aux activités associatives.

62. Les principaux programmes d'assistance et des donateurs ont permis de mettre en œuvre différents ensembles de mesures d'aide : prêts à faible coût aux exploitants, projets de formation agronomique et d'alphabétisation, investissements en faveur des infrastructures locales et promotion de partenariats public/privé dans l'industrie agroalimentaire. Mais quels sont les type d'aide et les efforts de coopération en mesure de modifier fondamentalement et durablement les capacités de gains de ces petits producteurs ? Comment ces coûts doivent-ils être évalués ? De toute évidence, certains projets agroalimentaires comme le projet « Blue Skies », financé par des fonds privés, ont été couronnés de

⁵ Des organismes d'aide au développement comme le DFID ou la GTZ, entre autres, ont appliqué des stratégies de ce type au Kenya, au Ghana et en Ouganda.

succès⁶. Il est important de comprendre les mécanismes qui expliquent ces succès et de déterminer s'il est possible de les reproduire.

63. Cette étude contribue au débat en exploitant les observations formulées par les experts nationaux et les producteurs capables de respecter des règles sévères sur les difficultés rencontrées par les petits exploitants pour appliquer des normes privées en constante évolution, qui sont maintenant la porte d'entrée aux chaînes de valeur mondiales⁷. Les quatre études de cas soulignent les difficultés des petits exploitants à satisfaire aux dispositions de qualité, de sécurité des aliments, de bonnes pratiques agricoles et de traçabilité des normes privées. Les résultats obtenus dans chacun des pays étudiés sont brièvement présentés ci-dessous et devraient permettre de comprendre les difficultés des petits exploitants qui essaient de pénétrer les marchés à l'exportation de produits à valeur élevée. L'objectif n'est pas impossible à atteindre, mais les coûts peuvent être élevés, et il faudra peut-être en évaluer les coûts d'opportunité à moyen terme avant de se lancer dans cette direction. L'adaptation progressive aux normes et le choix de marchés intéressants présentant des exigences moins sévères pourront constituer une solution de substitution au marché de la distribution des pays développés de l'OCDE.

Chili

64. D'après les experts, il est exceptionnel que les petites exploitations chiliennes – superficie inférieure ou égale à sept hectares – s'engagent dans l'exportation de fruits. Ce secteur exige beaucoup de capitaux, des connaissances et des compétences spécialisées en gestion, et doit pouvoir s'appuyer sur des économies d'échelle traditionnelles pour les investissements, les intrants et les coûts de certification. Les petits exploitants sont néanmoins concurrentiels dans des secteurs comme les noix, les avocats, les raisins et les baies. Certains des producteurs interrogés ont expliqué que l'exportation dépendait fortement des capacités de gestion et qu'il était possible aux petits exploitants cultivant un produit à valeur élevée d'être présents sur les marchés à l'exportation s'ils possèdent ces compétences. Cependant, les compétences en gestion, les niveaux d'instruction et d'alphabétisation et les connaissances techniques en agronomie des petits exploitants sont globalement insuffisants, alors qu'il s'agit de conditions nécessaires pour faire partie du système moderne d'exportation. En outre, les petits exploitants sont peu présents dans les associations de producteurs, alors qu'on a constaté, au Chili du moins, que celles-ci encouragent et aident les producteurs à accéder avec succès aux marchés mondiaux.

65. Depuis cinq ans, l'Institut du développement agricole (INDAP) essaie de faire adopter aux exploitants un enregistrement simple des coûts, des ventes et de la production, mais ces efforts ont été peu concluants dans l'ensemble. Cet échec peut s'expliquer en partie par l'insuffisance des compétences de base en lecture et en calcul, mais aussi par le manque d'intérêt pour les affaires et d'expérience sur le marché.

⁶ « Blue Skies » est une entreprise de transformation d'ananas frais créée au Ghana à l'initiative d'un donneur britannique privé pour faciliter l'accès des cultivateurs d'ananas à des marchés rémunérateurs.

⁷ Reardon souligne l'importance croissante sur les marchés nationaux des supermarchés, qui absorbent 95 % au moins de la production des petits exploitants. Comme les supermarchés commencent aussi à intervenir dans les achats publics, en imposant des normes sur les produits et procédés auparavant commercialisés en gros, ces producteurs risquent également de se trouver marginalisés. L'issue de ce processus dépendra de la rapidité et de l'ampleur des progrès de la « supermarchéisation » des marchés des pays en développement. Le phénomène est déjà bien avancé en Amérique latine mais reste limité dans certaines parties d'Asie du Sud-Est et d'Afrique.

66. Depuis 2004, l'INDAP offre des cours de formation aux petits producteurs de baies et de miel, deux activités à forte intensité de main-d'œuvre, pour lesquelles les petits exploitants devraient bénéficier d'un avantage comparatif. L'approche adoptée consiste à procéder à une évaluation préliminaire de l'exploitation, à concevoir un programme d'intervention pour la mise en œuvre de bonnes pratiques agricoles, à fournir des financements pour les audits et la certification et des prêts pour les investissements nécessaires à l'adoption de bonnes pratiques agricoles. Cette aide a été élargie en 2005 à d'autres produits tels que fleurs et avocats. Les experts de l'INDAP chargés du programme ne sont pas très optimistes sur ses résultats. Ils pensent que l'accès à des marchés de produits à valeur élevée restera limité, car les petits producteurs de fruits manquent de compétences en gestion et rencontrent des difficultés dans la tenue de registres. Il en résulte que l'application des exigences de traçabilité et l'adaptation à l'évolution constante des normes posent des problèmes.

67. La situation des petits producteurs reste problématique, même dans un pays comme le Chili, qui a acquis une certaine expérience de l'exportation de fruits frais de haut de gamme, dispose d'infrastructures de qualité et peut s'appuyer sur des partenariats efficaces entre l'industrie et le secteur public. Il faudrait alors déterminer si les pouvoirs publics, au lieu d'essayer de faciliter l'accès des petits exploitants aux chaînes de valeur mondiales, ne devraient pas les aider à viser d'autres marchés moins exigeants sur le plan de la qualité et des certifications, ou à quitter le secteur agricole.

Pérou

68. Au Pérou, la production de mangues est un secteur traditionnel dominé par les petits exploitants qui écoulent leurs fruits essentiellement sur les marchés locaux. Ces derniers absorbent 60 % de la production et les 40 % restants sont exportés. Du fait de la concurrence créée par la demande des marchés locaux, il est difficile de réunir des mangues de qualité en quantité suffisante, ce qui constitue le principal obstacle à la croissance des exportations. Les exportateurs sont essentiellement des entreprises péruviennes, mais il existe aussi des coentreprises formées avec des importateurs étrangers ou des acheteurs spécialisés qui investissent pour garantir l'approvisionnement de leurs marchés intérieurs. Ceux qui sont entrés sur ce marché pour exporter ont bénéficié d'une forte demande et ont dû trouver des solutions pour s'approvisionner. Les exportateurs-producteurs ont ainsi dû faire appel aux petits exploitants pour obtenir les volumes requis de façon régulière, ainsi que pendant les périodes de hausse de la demande.

69. Les importateurs exigent de plus en plus souvent la certification EurepGap pour l'accès aux chaînes de valeur mondiales et au marché de l'UE, bien que beaucoup d'importateurs de l'UE continuent d'accepter un certificat de bonnes pratiques agricoles (péruvien). Face aux obstacles que présentent les relations avec des petits exploitants – faible niveau d'instruction, mauvaises habitudes d'hygiène, capacités insuffisantes d'enregistrement et manque de connaissances de l'utilisation des produits chimiques et d'autres procédés agronomiques – les exportateurs ont pris des mesures pour intégrer ces producteurs à leur base d'approvisionnement. Ils les aident à améliorer leurs équipements pour satisfaire aux critères de certification, et prennent en charge une partie des coûts d'audit et de certification. Compte tenu des faibles volumes commercialisés, les petits exploitants n'auraient pas la capacité financière d'obtenir eux-mêmes la certification, car l'investissement nécessaire et les coûts récurrents sont trop élevés. En outre, il serait très difficile de parvenir à une application cohérente des normes en l'absence de suivi approfondi, d'assistance technique et d'un changement radical sur le plan de l'hygiène et du comportement à l'égard du marché.

70. L'une des solutions adoptées pour certifier les producteurs consiste à recourir à la certification conjointe. La production de l'exploitation reçoit le certificat EurepGap couramment exigé, délivré au nom du producteur et de l'exportateur. Le producteur peut éviter d'être lié à un seul exportateur, situation désavantageuse dans la mesure où il n'aurait alors qu'une seule possibilité de commercialisation, il peut avoir plusieurs certificats conjoints qui permettent ainsi une part de négociation sur les prix. Les

exportateurs peuvent faire de même. Pour le moment, la certification ne pose pas de problèmes aux petits exploitants, les exportateurs étant prêts à s'associer avec eux et à les aider à mener à bien les procédures nécessaires.

71. Le problème de la certification est en partie masqué par certains exportateurs qui, pour atteindre les volumes d'exportation nécessaires, mélangent des produits certifiés et non certifiés. La production d'exploitants de taille moyenne, ayant légitimement obtenu la certification EurepGap, est ainsi exportée avec des produits non certifiés venant de petites exploitations. Les exportateurs considèrent que la certification EurepGap est indispensable pour accéder aux marchés européens. Une certaine indulgence est cependant permise dans la mesure où les entreprises peuvent faire état d'une certification (péruvienne) de bonnes pratiques agricoles et montrer qu'elles font des efforts et des progrès en direction de la norme EurepGap. Cependant, on ne sait pas combien de temps durera cette tolérance. Les progrès accomplis par les concurrents du Pérou vers la certification EurepGap pourront aussi jouer un rôle. Dans cette perspective, les exportateurs essaient de montrer qu'ils acquièrent une partie de plus en plus importante de leurs produits auprès de producteurs certifiés.

72. Pour développer la production et les exportations des petits exploitants, de nouvelles formes de coopératives ou « coopératives de nouvelle génération » ont été proposées. Ces entités capables de financer leurs propres gestionnaires et l'assistance technique dont elles ont besoin constituent des entreprises intégrées qui se chargent de la totalité des opérations, c'est-à-dire de la production mais aussi du conditionnement et de l'exportation. Elles évitent ainsi les intermédiaires et les coûts inutiles. Les coopératives les plus grandes peuvent bénéficier d'économies d'échelle, contrôlent mieux la qualité et veillent aussi à la santé et à la sécurité des travailleurs, ce qui peut être intéressant pour les exportateurs. En outre, si elles sont suffisamment grandes, elles peuvent envisager de financer leurs propres installations de conditionnement et d'effectuer leurs exportations, et essayer de créer une activité sous le label « commerce équitable ». Mais la concurrence sur les prix exercée par le Brésil et l'Équateur, qui bénéficient de coûts de transports moins élevés et de meilleures infrastructures de transports, risque de limiter l'accès aux marchés lucratifs des États-Unis, de l'UE et du Japon, où ces nouveaux entrants doivent faire face à la concurrence des exportateurs en place.

Ghana

73. En dehors de quelques exportateurs-producteurs, la production agricole du Ghana est dominée par les petits exploitants. Souvent, il leur est très difficile de satisfaire aux normes privées, en nombre croissant. Les contraintes extérieures, comme l'absence de bonnes routes, d'entrepôts frigorifiques, d'installations d'embarquement, d'un approvisionnement en énergie et de services de télécommunications fiables, ainsi que d'équipements d'essais, en particulier pour la LMR, constituent un défi de taille pour l'ensemble du secteur. En s'ajoutant aux contraintes propres aux petits exploitants – faible niveau d'alphabétisation, accès difficile aux terres et au crédit et manque de compétences techniques – elles représentent d'énormes obstacles à surmonter pour accéder aux marchés à l'exportation haut de gamme. En fait, on a l'impression qu'il serait peu utile, voire inutile, de chercher à améliorer les pratiques agricoles pour satisfaire aux normes, à moins d'améliorer simultanément les infrastructures et les services dont dépend ce secteur, pour permettre aux exportateurs de répondre à des exigences commerciales de plus en plus restrictives.

74. Les exportateurs tout comme les producteurs reconnaissent qu'une grande partie de ces contraintes sont plus fondamentales que les exigences spécifiques de sécurité ou de qualité des aliments et de protection de l'environnement. Les personnes interrogées ont fait observer que les exportations de fruits et légumes commencent à être dominées par un petit nombre d'exportateurs-producteurs spécialisés. Cette tendance va vraisemblablement se poursuivre, les entreprises en place et les nouveaux entrants réalisant la

plus grande partie des exportations. Il est difficile de dire dans quelle mesure une amélioration des équipements des petits exploitants est possible. En l'absence d'amélioration, ils ne pourront cependant accéder qu'aux marchés à l'exportation les moins lucratifs. Le secteur de la production d'ananas au Ghana se répartit entre exploitants sous contrat et petits exploitants. Les uns comme les autres exploitent moins de huit hectares, mais les premiers ont conclu d'une manière ou d'une autre un contrat avec un exportateur. Les exportateurs fournissent aux exploitants sous contrat des intrants tels que semences et produits chimiques, et leur avancent de l'argent. Lorsqu'ils reçoivent les fruits, ils paient les exploitants en soustrayant les avances effectuées. Les petits exploitants sont indépendants ; ils se trouvent en alternance dans la chaîne d'approvisionnement et en dehors, l'essentiel de leur production étant vendu sur des marchés locaux ou à des transformateurs. Le plus souvent, ils sont exclus des marchés à l'exportation en raison de la faible qualité de leurs produits ; lorsqu'ils y ont accès, beaucoup jugent les prix qui leur sont proposés trop bas et le paiement trop lent. Cette situation est plutôt regrettable car l'ananas est bien adapté aux petites exploitations : l'investissement est en effet limité, l'exploitation a surtout besoin de main-d'œuvre et les plantations d'ananas sont proches des centres urbains (Danielou et Ravry, 2005).

75. L'expérience de « Blue Skies », société d'exportation financée par un donneur britannique, montre qu'il est possible d'améliorer les capacités de gains des petits exploitants par l'intégration aux chaînes de valeur mondiales, mais elle a rarement été reproduite. Farmapine, projet ghanéen financé par la Banque mondiale en 1999, s'appuie sur le modèle de l'exploitant propriétaire (*Farmer Owner Model*, FOM). Dans le cadre de ce projet, les petits exploitants sont propriétaires de l'entreprise et ceux qui pratiquent l'agriculture à plein temps reçoivent des fonds de l'Association internationale de développement de la Banque mondiale. A l'heure actuelle, 300 agriculteurs travaillent avec Farmapine, qui a été la première organisation gérée par des producteurs à obtenir la certification EurepGap au Ghana. Progressivement, ce projet a permis de certifier bon nombre de petits exploitants, mais pas tous.

76. Les fonds et l'assistance apportés par les donateurs aux pouvoirs publics et aux entreprises, y compris par l'intermédiaire d'ONG, ont créé une certaine dépendance, et restreint l'autonomie dans de nombreux domaines sur le plan de l'orientation commerciale et de l'adaptation aux marchés. Les projets Blue Skies et Farmapine mentionnés plus haut ont eux aussi été mis en œuvre grâce à l'aide d'entreprises étrangères ainsi qu'aux fonds et aux compétences des donateurs. Grâce à ces programmes, les petits exploitants peuvent espérer accéder à la chaîne de valeur, mais on ne sait pas ce qu'il adviendra à l'expiration de l'aide, si les infrastructures de base ne sont pas améliorées, les compétences agronomiques renforcées et la conception de l'hygiène des exploitants eux-mêmes profondément modifiée.

Afrique du Sud

77. L'expérience de l'Afrique du Sud en ce qui concerne l'intégration des petits exploitants à la chaîne de valeur mondiale est influencée par la double structure économique du secteur agricole. Les problèmes d'intégration affectent surtout les agriculteurs noirs, exclus jusqu'à présent des marchés à l'exportation de haut de gamme. Le manque d'expérience, de capacités et de points de référence de ces agriculteurs résulte du passé d'apartheid de l'Afrique du Sud, qui continue de peser sur les performances des agriculteurs noirs et par conséquent sur l'ensemble du secteur.

78. Bien que l'apartheid ait été aboli en 1991 et les terres redistribuées, il arrive souvent que les petits agriculteurs n'exploitent pas les terres disponibles parce qu'ils n'ont pas les ressources financières nécessaires pour acquérir des plants ou entretenir les vergers existants. Le faible niveau d'alphabétisation, de connaissances en agronomie et en gestion, et le manque d'accès au crédit pour l'amélioration des bâtiments et des équipements, les coûts récurrents de certification et les achats d'intrants limitent la capacité à satisfaire aux normes. En outre, les petits exploitants connaissent mal le contenu des normes ; la

plupart ne connaissent même pas la loi sur les normes agricoles de l'Afrique du Sud, sans parler d'EurepGap, ou des systèmes BRC ou HACCP, bien qu'ils soient tenus de les appliquer.

79. Le manque de services suffisants de vulgarisation et de soutien technique empêche aussi les petits exploitants d'adopter de bonnes pratiques agricoles. En outre, lorsqu'une main-d'œuvre non familiale est nécessaire, l'accroissement du salaire minimal dans l'ensemble de l'économie pose des problèmes, en raison là aussi de la difficulté d'accès au crédit. Pour beaucoup de petits exploitants dont les habitudes culturelles sont profondément ancrées et difficiles à modifier, le plus difficile est de respecter les normes d'hygiène. Même lorsqu'ils peuvent être certifiés et se rendent compte des avantages de la certification, mais qu'ils n'observent pas de hausse des prix, ils n'ont pas le sentiment que l'amélioration des équipements est source de profit.

80. Les petits agriculteurs sont intégrés aux chaînes d'exportation par l'intermédiaire d'exploitations commerciales qui les placent sous contrat pour obtenir les quantités qu'elles se sont engagés à livrer, ou par l'intermédiaire d'associations de producteurs qui gèrent parfois des coopératives. Les contrats sont rares entre petits producteurs et acheteurs et les accords qui les lient sont le plus souvent informels. Compte tenu de ces relations indirectes et non structurées entre petits exploitants et exportateurs par l'intermédiaire de grandes entreprises commerciales, la demande adressée aux petits exploitants est irrégulière. C'est pourquoi la réalisation des investissements nécessaires à la certification est risquée. Les exportateurs établis doivent pourtant satisfaire aux normes privées comme EurepGap. Si les petits exploitants ne peuvent obtenir la certification de leur production, ils risquent en définitive de ne plus pouvoir vendre leurs produits aux exportateurs. On peut à cet égard citer l'exemple de Masalal Pack House, une entreprise récente qui fournit des acheteurs n'exigeant pas la conformité à des normes privées. Cependant, si les acheteurs demandent une certification EurepGap ou autre, il sera difficile à cette société, et à la plupart des petites entreprises, de continuer de les approvisionner.

VII. Conclusions

81. Malgré le nombre limité d'études de cas examinées et évaluées dans ce rapport, celui-ci montre que les gros producteurs et exportateurs-producteurs sont capables de s'adapter et de satisfaire aux normes privées pour accéder aux marchés. Ils sont en mesure de profiter des avantages procurés par l'accès aux chaînes de valeur mondiales et par les liens établis avec les principaux distributeurs à travers des relations commerciales plus stables. Les relations avec ces chaînes leur permettent d'accumuler du capital social et des compétences en gestion. La situation des petits producteurs est sensiblement différente car ils doivent faire face à deux grandes contraintes. Premièrement, les compétences de base nécessaires, c'est-à-dire l'instruction et, plus fondamentalement, l'aptitude à lire et écrire, leur font souvent défaut. Deuxièmement, ils manquent souvent de ressources, financières et matérielles, en particulier de terres et d'équipements.

82. D'après les données recueillies, l'exigence de certification de la conformité à des systèmes de normes volontaires privées contribue à l'exclusion des petits exploitants des chaînes de valeur mondiales, même lorsque les infrastructures et les services fonctionnent bien, comme au Chili et en Afrique du Sud. Seule une assistance technique et financière suffisante, ainsi qu'un suivi et un contrôle continu de la gestion permettent aux petits producteurs de se conformer aux normes privées nécessaires pour accéder aux chaînes de valeur mondiales liées aux grands distributeurs des pays de l'OCDE. Lorsque les infrastructures, c'est-à-dire les services publics et les institutions, n'apportent pas cette assistance, l'intégration aux chaînes de valeur mondiales devient beaucoup plus difficile. Parfois, les obstacles dus aux infrastructures et aux institutions sont si importants que l'amélioration des performances des petits producteurs risque de ne pas suffire pour qu'ils puissent intégrer les chaînes de valeur. On l'a constaté par exemple au Ghana, où un producteur d'ananas capable de respecter les normes EurepGap, mais qui ne peut

expédier ses produits en temps voulu vers le port où l'aéroport, n'aura pas accès à la chaîne de valeur mondiale.

83. Pour permettre aux petits exploitants d'accéder à la chaîne de valeur mondiale, il est possible d'envisager des contrats avec les exportateurs qui ont besoin d'être approvisionnés pour atteindre les volumes requis sur les marchés à l'exportation. Les exportateurs financent en général les intrants, fournissent une formation, suivent la production, souvent en assurant la gestion et en procédant aux applications de produits chimiques, et tiennent les registres. Ils aident ainsi les petits exploitants à devenir certifiés, condition essentielle à leur intégration aux chaînes de valeur mondiales. L'étude du secteur de la mangue au Pérou montre que la situation des petits exploitants s'améliore dans ce pays, et qu'ils sont plus nombreux à être certifiés, grâce à la certification conjointe avec les exportateurs. Cependant, la tâche reste difficile. Les obstacles mentionnés sont considérables, et les exportateurs ne parviennent pas toujours à obtenir la certification des petits exploitants sous contrat.

84. Même dans les cas où, à travers des partenariats public/privé et/ou d'autres formes d'assistance, les obstacles à l'accès aux chaînes de valeur mondiales *internes* au processus de production peuvent être éliminés, il arrive que les obstacles *externes* subsistent. La situation des petits producteurs continue donc de poser des problèmes difficiles et urgents, car elle peut aussi être liée à des aspects de revenu et de développement. Il s'agit alors de déterminer si les efforts publics, au lieu de porter sur l'accès des petits exploitants aux chaînes de valeur mondiales, ne devraient pas viser à les aider à approvisionner des marchés – locaux ou étrangers – moins exigeants sur le plan de la qualité et des certifications, ou à rechercher d'autres sources de revenus plus viables à long terme sur le plan économique, par exemple en se tournant vers des produits agricoles non alimentaires.

85. Lorsque les obstacles externes sont limités, il est possible dans certains cas – à travers des partenariats public/privé, ou grâce à des fonds entièrement privés – de réussir à relier des petits exploitants à la chaîne de valeur mondiale. Il est bien sûr important de comprendre les mécanismes de ces succès et de déterminer s'ils peuvent être reproduits, mais ceux-ci comportent aussi un risque de dépendance, car ils restreignent l'autonomie des petits exploitants dans de nombreux domaines sur le plan de l'orientation commerciale et de l'adaptation aux marchés. Ces expériences entretiennent l'espoir d'une intégration des petits exploitants à la chaîne de valeur et d'une amélioration de leurs revenus, mais on ignore ce qu'il adviendra lorsque l'assistance cessera. Quels sont les nouveaux types de structures organisationnelles – au niveau de la production ou de la commercialisation – qui peuvent contribuer à une intégration économiquement viable de ces petits producteurs? Quelles sont les infrastructures et l'assistance nécessaires? Par qui et comment doivent-elles être fournies? La conformité aux exigences réglementaires soulève des questions similaires.

86. Les études de cas et les travaux qui existent dans ce domaine indiquent que l'intégration des petits exploitants à la chaîne de valeur est complexe et fragile. Les exigences de certification aux normes volontaires privées y contribuent, mais aussi la petite taille des exploitations qui les empêche de bénéficier d'économies d'échelle et de s'adapter avec facilité à l'évolution du marché et de l'environnement économique. Il faut donc se garder d'attribuer aux seules normes privées la responsabilité de l'exclusion des chaînes de valeur mondiales. Cela étant, le champ d'action des NVP va continuer de s'élargir et leur sévérité de se renforcer, puisque leur niveau est fixé par les règles et réglementations publiques, qui sont peu susceptibles de s'assouplir dans les domaines de la sécurité des aliments, de la protection de l'environnement et d'autres objectifs de société. En fait, il est plus probable que les normes privées vont se durcir et couvrir un champ plus large, de même que les réglementations publiques concernant la sécurité des aliments et la traçabilité. Alors que la mondialisation de l'approvisionnement se poursuit, les normes volontaires privées resteront donc pour les petits exploitants un obstacle à l'accès aux chaînes de valeur mondiales qu'il sera pour le moins très coûteux de surmonter. Peut-être faudra-t-il par conséquent

envisager d'autres produits ou d'autres structures de marché, ou des voies d'accès aux marchés qui offrent des possibilités à moyen terme à ces exploitants.

87. Les sommes nécessaires à la certification des petits exploitants dans le cadre des systèmes de NVP, les efforts de gestion requis et les incertitudes quant à la viabilité à long terme de la certification des petits exploitants conduisent à s'interroger sur les stratégies de développement axées sur la production par de petits exploitants de produits agricoles à valeur élevée destinés à l'exportation ; quels sont les types d'aide et les efforts de coopération capables de modifier les revenus des petits exploitants à long terme ? Comment doit-on évaluer les coûts d'opportunité de cette aide ? Et que faire face à l'écart grandissant des capacités de revenus de ceux qui ont réussi à intégrer la chaîne de valeur mondiale et de ceux qui ont échoué ?

BIBLIOGRAPHIE

- Danielou, M et C. Ravry, (2005), *The Rise of Ghana's Pineapple Industry: From Successful Takeoff to Sustainable Expansion*. Africa Region Working Paper 93, Banque mondiale, Washington DC.
- Dolan, Catherine et John Humphrey, 2001. "Governance and Trade in Fresh Vegetables: The impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry", *Journal of International Economics*, vol. 37:2 147-176.
- Fulponi, Linda, (2005). "The Globalisation of Private Standards and the Agro-food system", document présenté à l'atelier préparatoire au congrès de l'Association européenne d'économistes agricoles (EAAE), intitulé « The Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System »
- Garcia Martinez, M et N. Poole, (2004). "The development of private fresh produce safety standards: Implications for Developing Mediterranean Exporting Countries", *Food Policy*, 29, 229-255.
- Gibbon, P. et S. Ponte, (2005) *Trading Down: Africa, Value Chains and the Global Economy*. Philadelphia, Temple University Press, 2005
- Henson, S et T.Reardon, (2005). "Private agri-food standards: Implications for food policy and the agri-food system, *Food Policy*, 30:3 241-253.
- Henson,S.J. et J. Northen,(1998). "Economic Determinants of Food Safety Controls in the Supply of Retailer Own-Branded Products in the UK", *Agribusiness* 14:2 113-126.
- Humphrey, J. (2005). *Shaping Value Chains for Development*, GTZ, Trade Programme document, 2005
- Humphrey, J. et H. Schmitz (2003). "Governance in Global Value Chains" dans H. Schmitz (dir. de pub.) *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Elgar: Cheltenham.
- Humphrey, John, (2003). "Commodities, Diversification and Global Value Chains", document présenté au symposium de la FAO intitulé « State of Agricultural Commodity Market Research », Rome, 15-16 décembre 2003.
- Jensen, M.F, (2005). "Capacity Building for Pro-Poor trade: Learning from the Limitations in Current Models", *Human Development Report*, 2005, Occasional paper, 2005/15
- OCDE, (2006). *Private standards and the Shaping of the Agrofood System*, Paris,
- Reardon, T., et C.P. Timmer, (2004). "Transformation of Markets for Agricultural Output in Developing Countries since 1950: How have things changed? À paraître dans R. Evenson, P. Pingali et T.P. Schultz (dir. de pub.) Vol 3, *Handbook of Agricultural Economics: Agricultural Development*, Holland: Elsevier.

Reardon, T., J-M. Cordon, L. Busch, J. Bingen et C. Harris, (1999). "Global Change in Agrifood Grades and Standards: Agribusiness Strategic Responses in Developing countries", *International Food and Agribusiness Management Review*, 2:3 195-205.

Reardon, Thomas et Elizabeth Farina (2002). "The rise of private food quality and safety standards: Illustrations from Brazil", *International Food and Agricultural Management Review*, 20:4 317-334.

Thrup, L.A., (1995). *Bittersweet Harvests for Global Supermarkets: Challenges in Latin America's Agricultural Export Boom*, World Resources Institute: Washington.

ANNEXE I

Caractéristiques économiques des pays étudiés

	Chili	Ghana	Pérou	Afrique du Sud
PIB (en milliers d'USD courants)	72 412 250	7 624 200	60 577 000	165 434 100
PIB par habitant, PPP (USD internationaux courants)	10 274	2 206	5 260	10 594
Structure de la production:				
Agriculture, valeur ajoutée (% du PIB)	8.8	35.8	10.3	3.8
Agriculture, valeur ajoutée (milliers d'USD courants)	5 298 394	2 729 463	5 651 266	5 552 992
Industrie, valeur ajoutée (% du PIB)	34.3	24.9	29.3	31
Industrie, valeur ajoutée (milliers d'USD courants)	20 627 150	1 896 467	16 937 080	47 528 730
Services, etc., valeur ajoutée (% du PIB)	56.9	39.3	60.4	65.2
Services, etc., valeur ajoutée (milliers d'USD courants)	34 210 570	2 998 269	33 621 690	96 901 410
Structure des exportations				
Exportations de marchandises (milliers d'USD courants)	21 046 000	2 360 000	8 986 000	36 482 000
Exportations de produits manufacturés (% des exportations de marchandises)	16.4	6*	22.1	58.2
Exportations de produits alimentaires (% des exportations de marchandises)	28.2	45*	26.9	9.9
Exportations de matières premières agricoles (% des exportations de marchandises)	8.9	11*	2.9	2.8
Emploi dans l'agriculture (% de l'emploi total)	10	11	2	2

Source : Indicateurs du développement mondial, 2003.

ANNEXE II

88. On trouvera dans cette section une synthèse des résultats des quatre études de cas effectuées en Afrique du Sud, au Chili, au Ghana et au Pérou. L'accent est mis sur les contraintes et les avantages des normes privées pour les exportateurs et les producteurs du secteur agricole, ainsi que sur les approches spécifiques utilisées par les secteurs public et privé pour s'adapter à l'évolution de la demande des marchés mondiaux de produits alimentaires. Des informations détaillées figurent dans les études de cas elles-mêmes.

Chili : Succès de la collaboration mise en place entre les secteurs public pour promouvoir les exportations

89. Il y a seulement 30 ans, le Chili n'exportait que de petites quantités de produits agricoles traditionnels tels que haricots et lentilles. Il s'est hissé parmi les premiers exportateurs mondiaux de fruits en approvisionnant les pays de l'hémisphère nord en fruits de climat tempéré de contre-saison. Il est ainsi devenu le premier exportateur de raisin de table du monde et le deuxième exportateur de kiwis et d'avocats, et c'est aussi l'un des principaux exportateurs de pommes, de poires et de fruits à noyau. En 2004, le secteur a produit 1.6 million de tonnes de fruits frais d'une valeur de 1.8 milliard USD environ vendus à l'exportation, essentiellement aux États-Unis (39 %) et en Europe (31 %). L'ouverture des marchés d'Extrême-Orient – Japon, Corée et Chine – observée ces dernières années devrait permettre de nouvelles hausses des exportations. Les experts estiment désormais que le secteur pourrait à l'avenir se trouver confronté à des difficultés sur le plan de l'offre et non plus de la demande⁸.

90. Quels ont été les facteurs importants de cette transformation presque spectaculaire ? Les normes privées y ont-elles contribué, et de quelle manière ? Deux éléments importants entrent en ligne de compte dans la réussite économique du Chili : la déréglementation et la libéralisation des marchés d'une part, et le rôle joué par le secteur public dans l'accompagnement du secteur privé. Il est vrai que la plupart des efforts de développement du marché des fruits proviennent du secteur privé, mais le secteur public n'est pas resté inactif. Il a prodigué des conseils et de l'aide lorsque c'était nécessaire, et a veillé à ce que l'ensemble des infrastructures et des institutions économiques se développent pour répondre aux besoins du secteur privé.

91. Les réformes économiques ont notamment permis d'éliminer les effets indirects négatifs des politiques de substitution des importations sur le secteur agricole⁹ ¹⁰. Cette évolution a stimulé la diversification en direction de produits d'exportation comme les fruits, le vin et les fleurs, et la valeur ajoutée obtenue s'est fortement accrue.

92. Dans les années 70, les agriculteurs ont commencé de planter des arbres fruitiers et des vignes grâce à l'assistance technique apportée par l'agence de développement du pays, la CORFO, et à l'aide d'agronomes chiliens formés aux États-Unis. Les exportations ont été le moteur de l'expansion du secteur ; le secteur privé a investi dans les vergers et les vignes, les systèmes d'irrigation, les installations de réfrigération, les camions réfrigérés, entre autres, et le secteur public dans d'importants travaux, des systèmes d'irrigation de grande envergure, des routes, des ports, des aéroports et des équipements de transports pour répondre aux besoins croissants du secteur privé.

⁸ L'expansion des vergers nécessitera des investissements croissants en équipements d'irrigation, à mesure que des terres plus marginales seront mises en exploitation. Les coûts plus élevés de la main-d'œuvre, les contrôles plus stricts sur le plan de l'environnement, de la production et des procédés, ainsi que la nécessité de construire davantage de ports et de routes dans le sud du pays feront monter sensiblement les coûts de production et influenceront par conséquent sur l'avantage concurrentiel dont le Chili bénéficie actuellement.

⁹ Le succès rencontré a été attribué en grande partie aux importantes réformes économiques entreprises au milieu des années 70 et au début des années 80, ainsi qu'aux choix de politique économique généralement libéraux des gouvernements successifs. La libéralisation du secteur des télécommunications a permis d'accroître la couverture du territoire, d'abaisser les coûts encourus par les usagers et de promouvoir l'investissement étranger et local par des crédits assortis de conditions fiscales préférentielles et d'autres mesures fiscales. Même le port et le réseau routier ont été ouverts aux capitaux étrangers.

¹⁰ Voir Valdés, Hurtado et Muchnik (1990)

Rôle du gouvernement dans le développement du secteur des exportations de fruits

93. Le gouvernement joue un rôle relativement modeste mais direct en aidant le secteur fruitier à se conformer aux normes étrangères applicables. Il fait en sorte que les rapports et documents requis restent relativement simples et accessibles aux exportateurs. Il se tient au courant des réglementations étrangères concernant les engrais, les pesticides, les traitements après récolte et les normes d'étiquetage, puis communique ces informations aux exportateurs et aux producteurs. En aidant les agriculteurs et les exportateurs à se conformer aux réglementations internationales, il facilite les exportations. Le secteur public a donc accompagné les efforts privés de développement global du secteur fruitier. Pour cela, il a soutenu l'élaboration de normes et de réglementations de la production nationale lorsque c'était nécessaire, et a aidé les petites exploitations familiales à profiter des bienfaits de la croissance des exportations.

94. Le gouvernement a aussi contribué à l'établissement et à la mise en œuvre de différents dispositifs de normes volontaires privées, en particulier au niveau des producteurs, comme le dispositif de bonnes pratiques agricoles. Il a fourni des incitations et des cadres, ainsi que des formations et des subventions qui ont facilité l'investissement, en collaboration avec le secteur commercial privé, et le succès du secteur montrent que ces efforts ont été rentables. Ceux-ci ont été axés sur quatre aspects : 1. accompagner le secteur privé dans l'adoption de l'Accord sur la production non polluante, applicable à tous les secteurs, et qui incluait dans le secteur fruitier un dispositif de bonnes pratiques agricoles ; 2. créer des normes permettant de réglementer et de certifier la sécurité des aliments ; 3. améliorer l'intégration des petites exploitations paysannes familiales aux filières d'exportation par des séminaires de formation, des visites techniques, une aide au réseau national des entreprises fruitières et un soutien sous forme de financement des investissements, de l'assistance technique et du crédit et 4. accréditer des laboratoires privés de recherche chargés de l'analyse des pesticides et des contaminants, ainsi que des consultants spécialistes des dispositifs de normes privées. Les dispositions chiliennes en matière d'accréditation ont été conçues d'emblée en conformité avec les dispositions internationales.

95. Depuis 1995, le gouvernement contribue aussi au financement d'un fonds spécial de promotion des exportations agricoles, géré par un Conseil public privé comportant des représentants des pouvoirs publics et des principales associations d'exportateurs, en particulier des exportateurs de fruits ASOEX et Fedefruta. Le secteur horticole en est le principal bénéficiaire, dans le cadre des efforts qu'il accomplit pour trouver de nouveaux marchés, renforcer les capacités d'exportations des entreprises et soutenir les entreprises qui cherchent à consolider leur intégration au marché international.

96. Cette collaboration entre public et privé, parfois officielle, lorsqu'elle est formulée par des législations et des mesures fiscales, et parfois informelle, lorsqu'il s'agit d'initiatives et d'efforts conjoints, a contribué en partie au succès de la politique d'exportations de fruits du Chili, succès qui s'est répété dans d'autres secteurs alimentaires comme ceux du saumon et du vin. Ces expériences pourront sans doute être utiles à la promotion des exportations de produits agricoles à valeur élevée dans d'autres pays. On peut se demander cependant si la démarche est exportable, ou si elle est propre au Chili et peut-être à d'autres pays d'Amérique latine. Peut-être ne serait-elle pas facile à appliquer dans d'autres cultures d'entreprises et à d'autres niveaux de développement économique.

Rôle des associations du secteur privé et de la collaboration public/privé

97. Les trois plus grandes institutions/associations privées de développement du secteur fruitier sont la Fundacion Chile (FCH), Fedefruta et ASOEX ; ces deux dernières sont des associations d'exportateurs de fruits. Au début des années 1980, la Fundacion Chile a mis en place un service très performant d'inspection de la qualité des fruits, en investissant dans des laboratoires modernes et des cours de formation. Elle a créé un label « exempt de pesticides » pour signaler les inspections réalisées avec succès

dans les usines de conditionnement, les exploitations, les ports maritimes et les aéroports, en fonction des demandes des importateurs à l'étranger. Elle organise aussi des séminaires internationaux en invitant des experts de la production de fruits, de la commercialisation et de l'analyse des marchés internationaux au Chili. Sa réputation internationale a grandi, de sorte que les inspections et certifications qu'elle pratique sont largement acceptées, même s'il ne s'agit pas d'une véritable agence de certification. En 1983-84, la FCH a inspecté un quart des exportations de fruits du Chili, et ses services se sont développés rapidement au rythme du développement des exportations de fruits. Les exportateurs se sont rendus compte que la certification de la qualité leur permettait d'augmenter leurs prix et de contracter des assurances à l'exportation, et la demande du marché s'est accrue. Des laboratoires privés et des entreprises de certification, internationaux pour la plupart, se sont depuis installés sur le marché chilien et ont fait baisser les coûts pour les exportateurs. La FCH se consacre maintenant à la diffusion d'informations techniques et commerciales dans le cadre d'ateliers et de programmes de formation. Ces fonctions ont depuis été prises en charge par le secteur privé et ses fondations.

98. À l'automne 2000, l'association d'exportateurs ASOEX a décidé de mettre en œuvre un programme de bonnes pratiques agricoles pour faire savoir aux acheteurs étrangers que les fruits chiliens étaient sûrs, de bonne qualité et répondaient aux exigences des principaux marchés étrangers. Cette stratégie a reçu le soutien sans réserve du gouvernement, même si elle n'avait aucun caractère obligatoire. ASOEX a aussi créé une fondation pour la promotion de la recherche et du transfert de technologies. Elle a obtenu un soutien financier du gouvernement pour la promotion du programme de bonnes pratiques agricoles. En 2001, ASOEX a annoncé qu'elle avait l'intention d'accorder la certification « bonnes pratiques agricoles » à toutes les exportations de fruits de ses membres, qui représentent plus de 85 % des exportations totales de fruits.

99. En 2002, compte tenu de la demande accrue de certification EurepGAP pour les fruits et légumes, la FCH a formé ses enseignants et consultants en bonnes pratiques agricoles à EurepGap, et trois des six formateurs EurepGap actuellement reconnus au Chili sont des agents de la Fundacion Chile. Cette dernière offre maintenant des possibilités de diagnostic, de consultations et de formation aux bonnes pratiques agricoles, aux systèmes BRC, PROSAFE, HACCP, aux bonnes pratiques d'élevage, aux bonnes pratiques de fabrication, aux normes ISO, qui concernent la sécurité et la qualité des aliments de tous les segments de la chaîne alimentaire. Les consultants en bonnes pratiques agricoles, norme HACCP et normes ISO doivent maintenant recevoir l'accréditation du Service de l'agriculture et de l'élevage (SAG), pour éviter la multiplication d'entreprises de consultation ou de formation médiocres. Le gouvernement prend également en charge une partie des coûts de formation des employés à l'utilisation des différentes normes, pour tous les secteurs. Le secteur agricole est cependant celui qui profite le moins de cette possibilité.

Développement de ChileGap : la norme de l'exportateur

100. Le secteur exportateur a bénéficié d'une évolution importante et intéressante avec la mise en place d'un programme de certification chilien, ChileGap, par la branche FDF de l'Association d'exportateurs ASOEX. L'objectif de ce programme était d'harmoniser les bonnes pratiques agricoles les plus demandées en Europe et aux États-Unis et de simplifier l'adoption de normes privées pour permettre aux exploitations d'accéder aux principaux marchés pour un coût minimal. La certification ChileGap est maintenant considérée comme équivalente à EurepGap (voir www.chilegap.com) et à PROSAFE. Si les exploitations sont certifiées EurepGAP, elles n'obtiennent pas automatiquement la certification ChileGap, qui comporte des protocoles complémentaires sur la production non polluante établis par le gouvernement chilien.

Politique de production non polluante : les pouvoirs publics à la suite de l'industrie ?

101. Depuis 1997, les pouvoirs publics encouragent et mettent en œuvre une politique de production non polluante, pour aider les entreprises à surmonter les difficultés qu'elles rencontrent face aux conséquences environnementales de la production, tout en veillant à ce que les travailleurs bénéficient de bonnes conditions sanitaires et de sécurité. La politique de production non polluante a été établie par une loi proposée par le Conseil national de production non polluante, en janvier 2001. L'objectif du Conseil est de définir et de promouvoir la production non polluante en se servant de différentes incitations et d'accords de production non polluante. Les incitations concernent tous les secteurs économiques qui ont signé volontairement un accord de production non polluante dans un cadre de dialogue et de collaboration public/privé.

102. L'agriculture est traitée à cet égard comme tous les autres secteurs. Une vingtaine de grands exportateurs et producteurs fruitiers ont signé l'accord, ainsi que les présidents des associations d'exportateurs, les ministères de la Santé, de l'Agriculture et de l'Économie et PROCHILE. Le ministère de l'Agriculture a homologué les dispositions d'agriculture non polluante et de qualité parmi les bonnes pratiques agricoles. Les entreprises sont convenues d'adopter les bonnes pratiques agricoles pour répondre à la demande croissante des principaux marchés étrangers. Cependant, l'application des bonnes pratiques n'est pas contraignante, sauf dans le cas des secteurs des framboises et du miel. L'objectif est de promouvoir la production non polluante des fruits et de légumes destinés à l'exportation par la mise en œuvre de bonnes pratiques agricoles dans le choix, le stockage, l'utilisation, la gestion et l'application de pesticides, les protocoles d'hygiène, la qualité des produits alimentaires, le bien-être de la main-d'œuvre et la protection de l'environnement, ainsi que la mise en œuvre, le suivi et le contrôle. Ce type d'accord est important pour le gouvernement, car il permet de concevoir des lois plus efficaces et mieux ciblées sur la production agricole, en fonction des normes de bonnes pratiques agricoles. L'accord doit apporter des avantages aux consommateurs, sur le plan de la sécurité des aliments, aux exportateurs, en facilitant l'accès aux marchés à l'exportation des États-Unis et de l'Europe, ainsi qu'aux travailleurs, en encourageant des pratiques de prévention permettant d'assurer la sécurité de tous ceux qui prennent part directement ou indirectement au cycle de production.

103. Les signataires de l'accord doivent se conformer à toutes les mesures et à tous les objectifs indiqués dans le document, ainsi qu'au calendrier établi. La mise en œuvre des mesures approuvées dans le document doit être financée par les entreprises elles-mêmes, bien que le gouvernement, par l'intermédiaire de la CORFO, soutienne la mise en conformité par différents instruments de promotion et en facilitant l'obtention de prêts auprès des établissements bancaires. L'adhésion à cet accord se fait sur Internet. Il s'agit par conséquent d'une situation dans laquelle les pouvoirs publics ont en général suivi l'industrie.

Incidences des normes privées sur les producteurs

Résultats de l'enquête de l'OCDE

104. Qu'a apporté le système de normes privées largement mis au point par les exportateurs intégrés et le gouvernement aux producteurs et en quoi a-t-il contribué à leur accès aux chaînes de valeur à l'exportation ? La plupart des producteurs interrogés entretiennent des relations depuis longtemps avec leurs exportateurs, certains depuis une vingtaine d'années. Ils se sont donc conformés aux nouvelles normes, mais leur expérience et leur point de vue sur les contraintes et les avantages qui en découlent sont importants pour la compréhension des effets de ces outils de gouvernance privée sur l'ensemble de la filière.

105. Les échanges entre producteurs et exportateurs se font au moyen de contrats annuels, en général dans le cadre d'un système de livraison préétabli et non exclusif, s'appuyant sur un prix minimum garanti, (essentiellement pour des raisons fiscales). Les clients ne fixent généralement pas de volume minimal et ne garantissent pas non plus de volume d'achat particulier. Il existe une exception, une entreprise multinationale d'exportation dont les contrats indiquent des volumes, des variétés et des critères particuliers de qualité. Les exportateurs font des « prévisions » de volumes à acheter pour préparer le processus d'exportation. Plusieurs entreprises exportatrices apportent une assistance technique sur les bonnes pratiques agricoles ; l'une d'elles le fait avec le soutien financier de l'organisme gouvernemental CORFO.

Définition des contraintes

106. Les producteurs et les exportateurs reconnaissent aujourd'hui que l'adoption de bonnes pratiques agricoles n'a pas été facile dans les premiers temps et a suscité une grande résistance, car il fallait sortir de la routine et avoir plus largement recours à des outils de gestion. Les producteurs ont indiqué que les contraintes les plus importantes dans les premières années ont été : le faible niveau d'instruction des ouvriers agricoles et la lenteur de leur adaptation aux nouvelles méthodes de travail, notamment sur le plan de l'introduction de l'enregistrement, de l'hygiène personnelle et de la nécessité d'informer la direction en cas de maladie.

107. Les grandes entreprises exportatrices ont immédiatement appliqué les protocoles de bonnes pratiques agricoles dans leurs exploitations, mais cela a été beaucoup plus difficile pour les petites plantations auprès desquelles elles s'approvisionnent souvent. En effet, les petits exploitants n'obtiennent pas d'avantages de l'application des protocoles en termes de prix, mais ils sont bien conscients des investissements initiaux et des modifications des opérations nécessaires. Il a souvent été difficile de leur faire admettre que l'adoption des protocoles pouvait présenter des avantages, en améliorant l'efficacité et la qualité globale des produits par exemple.

108. La plupart des entreprises se sont adaptées, de sorte que l'obstacle principal auquel les producteurs doivent faire face aujourd'hui concerne les restrictions d'utilisation de produits chimiques (pesticides) pour la culture des produits destinés aux clients européens, autant sur le plan de la LMR que sur celui du choix du produit. Cette exigence limite sérieusement le nombre et le type de produits phytosanitaires susceptibles d'être utilisés pour lutter contre les ravageurs et les maladies, qui parviennent parfois à se développer. Les exportations de fruits s'en trouvent souvent limitées, en particulier celles des fruits de faible calibre, généralement exportés vers d'autres marchés d'Amérique du Sud qui ont adopté le principe de la tolérance zéro à l'égard de ces maladies et ravageurs. Les produits phytosanitaires autorisés sont donc très peu nombreux, et ce sont souvent les plus chers. Les normes privées d'une région A peuvent donc avoir des retombées sur les échanges entre les pays B et C. Les coûts ainsi supportés peuvent être importants. La certification EurepGap garantit le respect des réglementations phytosanitaires mais ne les modifie pas. Chaque acheteur peut cependant fixer des LMR plus sévères, par exemple dans ses propres spécifications.

109. La traçabilité fait aussi partie des obstacles importants mentionnés dans la plupart des entretiens. Certains se demandent quelles en sont les limites, et à quel niveau de détail il faut parvenir. Les éléments recherchés au titre de la traçabilité et la précision requise vont-ils continuer d'augmenter ? Ces questions se posent même dans les exploitations qui utilisent déjà largement les TIC et des méthodes de traçabilité avancées.

110. Les producteurs considèrent le contrôle comme un élément important de leurs activités : celui-ci incite à respecter les normes et à se conformer à tous les aspects du protocole. Mais il donne aussi aux

producteurs la possibilité d'éclaircir des concepts et d'effacer des malentendus. L'un des cadres d'une entreprise d'exportation chilienne a ainsi fait une observation intéressante : « Auparavant, nos clients venaient au Chili et à l'exploitation voir les fruits. Maintenant ils s'intéressent à d'autres choses comme le sol des sanitaires ... peut-être sont-ils déjà convaincus de la qualité des fruits car ils les connaissent ».

Avantages de la mise en conformité

111. Les producteurs cherchent à différencier leurs produits en proposant des fruits de qualité supérieure ; ils souhaitent donc adopter un système de production plus écologique et aussi offrir de meilleures conditions de travail aux travailleurs. Les bonnes pratiques agricoles adoptées ont permis d'apporter les changements voulus ; leur diffusion a aussi permis aux travailleurs de prendre conscience de la nécessité de modifier leurs habitudes personnelles pour ne pas compromettre les efforts accomplis en faveur de leur sécurité et de leur santé. Les travailleurs appliquant des pesticides étaient déjà soumis à des examens médicaux et savaient qu'ils devaient porter des masques. EurepGap a apporté une incitation supplémentaire et permis d'éviter le risque de retour aux méthodes traditionnelles de culture dans les zones rurales. Cela s'est vérifié tout particulièrement lorsqu'il a fallu embaucher des travailleurs moins compétents et moins expérimentés pendant des périodes de pénuries de main-d'œuvre. D'après un producteur, l'adoption des protocoles a aussi conduit à une amélioration de la gestion des exploitations et au renforcement de la formation des travailleurs et des employés.

112. La certification concernant les bonnes pratiques agricoles ne permet pas nécessairement au producteur de vendre ses produits à un prix plus élevé, mais elle est considérée comme indispensable pour se maintenir sur le marché des pays de l'OCDE. De façon plus indirecte, elle permet aux producteurs d'approvisionner les chaînes de supermarchés qu'ils préfèrent et qui accordent des prix légèrement plus élevés. Souvent, cette situation n'est pas bien perçue au niveau individuel, en particulier par les petits planteurs.

113. La croissance des exportations de fruits a permis d'offrir des emplois plus nombreux et de meilleure qualité, de meilleures conditions de travail aux travailleurs non qualifiés, et de mieux protéger l'environnement. Pour les producteurs, ces avantages qui touchent l'ensemble de l'économie ne découlent cependant pas directement des bonnes pratiques agricoles mais plutôt du « progrès économique », évolution normale et logique entamée depuis plus de 20 ans au Chili.

Rôle du gouvernement

114. En général, les producteurs ne souhaitent pas que les pouvoirs publics interviennent dans leurs activités de commercialisation, ce qui risque d'accroître la paperasserie et de les empêcher de réagir avec rapidité et souplesse aux fluctuations du marché. Ils considèrent que le rôle du gouvernement réside surtout dans l'amélioration continue des infrastructures, en particulier des accès routiers et portuaires, ainsi que dans le maintien des performances des entreprises de services publics et des télécommunications.

Conclusion

115. Pour la plupart des producteurs, l'application des normes volontaires privées n'apparaît pas comme une contrainte pénible, compte tenu des résultats positifs obtenus sur le marché. Elle constitue plutôt un moyen de différencier l'ensemble de leur système de production de fruits sur le plan de la qualité, de la sécurité et de la protection de l'environnement ; en outre, le secteur privé a reçu l'aide du gouvernement dans les premiers temps. Il est vrai également que les entreprises ont la capacité de s'adapter à l'évolution de la demande du marché sur le plan de la qualité et de la sécurité des produits et qu'elles

l'ont fait de façon coopérative, conformément à la devise de Fedefruta, « Ensemble, nous sommes plus forts ». Le secteur des exportations du Chili a bénéficié du niveau de développement globalement élevé des infrastructures et des services institutionnels : les routes, les télécommunications et le niveau d'alphabétisation n'ont pas créé d'obstacles importants. Cependant, même dans ce pays, il a été difficile de changer les habitudes et les comportements des petits producteurs, comme indiqué dans la précédente section, et ces difficultés se sont ajoutées aux problèmes classiques que posent le niveau d'instruction, la taille des entreprises et le manque d'esprit collectif.

Ghana : Accéder aux chaînes de valeur mondiale malgré les obstacles

116. Le Ghana est un pays d'Afrique de l'ouest à faible revenu qui a connu des résultats macroéconomiques médiocres dans les années 80 et 90, marquées par une inflation et des taux d'intérêt élevés, ainsi que par l'instabilité de la monnaie, ce qui a empêché la réalisation d'investissements nécessaires dans les infrastructures, l'industrie et l'agriculture. L'insuffisance d'infrastructures matérielles et de services a freiné les initiatives privées, en particulier celles qui auraient permis au pays de faire face à ses concurrents sur les marchés mondiaux. Plus récemment, le Ghana a pris des mesures pour renforcer les capacités et la compétitivité dans tous les secteurs, notamment ceux qui présentent des possibilités d'accroissement des recettes à l'exportation, ce qui est le cas de l'agriculture.

117. Comme l'agriculture est le premier secteur économique sur le plan de l'emploi et de la production, ainsi que par sa contribution à la stabilité globale des prix, les efforts accomplis visent à améliorer la productivité et les revenus agricoles. L'aide étrangère et les organisations non gouvernementales contribuent par une assistance technique et financière à la restructuration et à l'expansion du secteur.

118. Les exportations non traditionnelles peuvent offrir la possibilité d'accroître les recettes à l'exportation et aussi de se diversifier au-delà des matières premières traditionnelles, en nombre limité et souvent soumises à d'importantes fluctuations des prix sur les marchés mondiaux. Les fruits et légumes représentent près de 40 % des produits non traditionnels, et la valeur de leurs exportations a décuplé de 1991 à 2004, passant de 3.3 millions USD à 38.4 millions USD, en grande partie grâce aux résultats remarquables des fruits autres que l'ananas. Pendant la même période, le nombre de petites entreprises d'exportation a doublé, passant de 460 à 950 entreprises.

119. L'ananas continue de représenter la plus grande partie – plus de 70 % – des exportations de fruits, les principaux débouchés étant les États-Unis, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Belgique, la Suisse, l'Italie et l'Inde. Les exportateurs sont surtout de petites entreprises – seules 12 d'entre eux exportaient plus de 1 000 tonnes. De même, la production d'ananas est dominée par de petits producteurs qui représentent 30 à 40 % de la production (Voisard et Jaeger, 2003). Il est donc particulièrement intéressant d'examiner de façon approfondie les incidences des normes volontaires privées sur les exportations de ce secteur.

Compétitivité globale du secteur et obstacles créés par les normes volontaires privées à l'accès aux chaînes de valeur mondiale

120. Les effets des normes volontaires privées sur l'accès aux chaînes de valeur mondiale sont liés à la compétitivité initiale du secteur et aux capacités spécifiques des entreprises. Les efforts et les investissements de mise à niveau nécessaires pour répondre aux exigences du marché, ainsi que les infrastructures et les services publics d'appui sont des éléments déterminants dans ce domaine. L'amélioration des installations des producteurs en fonction des normes des marchés mondiaux ne peut constituer une stratégie d'exportation viable que si les infrastructures et les institutions fonctionnent correctement et permettent d'accroître l'efficacité des efforts individuels de mise à niveau et d'application des dispositions de plus en plus sévères des normes privées.

121. Au Ghana, l'insuffisance globale de services publics et d'infrastructures constitue des obstacles majeurs pour les entreprises et pour le secteur dans son ensemble. Ces questions commencent à être sérieusement prises en compte, mais il faudra sans doute du temps avant que les producteurs ne puissent bénéficier des efforts accomplis.

122. En dehors des normes de sécurité et de qualité des produits alimentaires, les exportations du Ghana sont régies dans la plupart des cas par une stratégie de faibles coûts permettant d'accéder aux marchés en pratiquant des prix avantageux par rapport aux concurrents régionaux et internationaux. Comme les coûts du transport maritime sont comparables à ceux de leurs concurrents, les exportateurs du Ghana compensent cette situation par des prix bas à la sortie de l'exploitation ou par des marges faibles. Les points qui suivent donnent un aperçu synthétique des principales contraintes qui influent sur le développement des exportations de produits agricoles à valeur élevée au Ghana.

- **Forces :** faible coût du transport aérien, de la main-d'œuvre, des matières premières, de la commercialisation, conditions macroéconomiques favorables et politique d'investissement. Ces atouts sont importants sur le marché des produits à prix bas, mais perdent souvent leur intérêt sur les marchés des produits à valeur élevée.
- **Faiblesses :** manque de laboratoires d'essai et de surveillance, faible niveau de la R-D concernant les nouvelles variétés, insuffisance d'installations de réfrigération dans les ports ; médiocrité des liaisons routières internes entre les producteurs, les conditionneurs et les exportateurs ; insuffisance de camions, d'approvisionnements fiables en énergie, de télécommunications fiables et efficaces, de services de vulgarisation, d'entreprises de conditionnement utilisant des technologies de pointe et d'entreprises de marque comme DelMonte en Côte-d'Ivoire, de production de qualité, problèmes de coûts d'emballage et d'approvisionnement en produits d'emballage. Faible niveau d'instruction des producteurs, problématique pour la tenue des registres et la traçabilité, manque de connaissance des bonnes pratiques agricoles, manque d'hygiène personnelle et de rigueur, nécessité pour les exportateurs de contrôler l'utilisation de produits chimiques et l'hygiène, entre autres.
- **Menaces :** le marché des produits de faible qualité risque de se contracter si les coûts aériens augmentent ou si les exigences deviennent plus strictes ; la sévérité plus grande des dispositions à respecter exclut les petits producteurs de l'accès aux marchés européens et risque aussi de les chasser des marchés traditionnels si la majorité d'entre eux ne reçoivent pas un minimum de formation et de remise à niveau.
- **Possibilités pour l'avenir :** développer les échanges équitables, les produits biologiques, les ONG et les partenariats publics/privés, fournir une assistance pour améliorer l'accès au marché ; développer les marchés de légumes et fournir les marchés locaux, même s'il n'est pas possible d'exporter ; les conditions agro-climatiques permettent de se tourner vers des produits dont la demande augmente à l'échelle mondiale, comme les mangues.

Rôle des normes privées

123. Les dispositions de qualité et de sécurité des produits alimentaires auxquelles doivent satisfaire les exportateurs ghanéens de fruits et légumes correspondent aux normes publiques et privées appliquées à un produit particulier fourni à une filière d'approvisionnement particulière. Les conditions des supermarchés britanniques sont les plus strictes sur le plan des mesures réglementaires et non réglementaires de sécurité des aliments ainsi que d'autres aspects comme les bonnes pratiques agricoles, les degrés de qualité et les conditions sociales. Les supermarchés néerlandais, allemands et suisses, très stricts sur le plan des réglementations de certification phytosanitaire, le sont moins sur celui des normes privées de traçabilité, des mesures HACCP ou des LMR par exemple. Les marchés de gros exigent le respect de la réglementation, mais pas des normes privées, et sont moins sévères sur le plan de la qualité et de la traçabilité ; souvent, les marchés régionaux imposent peu de conditions phytosanitaires, ou pas du tout. Les normes privées, sous forme de spécifications entre fournisseurs et exportateurs ou de codes

collectifs sectoriels, correspondent aux conditions des réglementations appliquées au niveau de l'acheteur et/ou des clients, mais aussi à la stratégie de positionnement sur le marché et au comportement face aux risques de l'acheteur et/ou des clients (Henson, 2006).

124. Les différentes dispositions de sécurité des aliments et normes de qualité semblent indiquer que les exportateurs ghanéens ont le choix entre les marchés appliquant des normes de sécurité des aliments strictes (et de plus en plus strictes, semble-t-il), associées à des coûts de mise en conformité élevés, mais également susceptibles d'offrir une valeur ajoutée et des marges importantes, et des marchés sur lesquels le contrôle de la sécurité et de la qualité des aliments est faible ou inexistant, et qui nécessitent donc peu ou pas d'investissement, mais offrent des marges probablement modestes.

125. La filière d'exportation peut être subdivisée en deux segments parallèles en fonction des normes de qualité et de sécurité des aliments en vigueur qui s'appliquent à la production (Tableau Annexe II.1). D'un côté se trouvent les grands exportateurs ou entreprises qui fournissent les marchés les plus exigeants c'est-à-dire les supermarchés européens pour l'essentiel ; ils ont modernisé leurs entrepôts, appliquent les bonnes pratiques agricoles (et peuvent être certifiés EUREPGAP), les exigences de traçabilité et (le cas échéant) les codes de pratique établis et des systèmes de contrôle efficaces dans les petites exploitations sous contrat. À l'autre extrémité se trouvent les exportateurs « traditionnels » qui n'appliquent que des contrôles rudimentaires de la sécurité des aliments, utilisent des entrepôts de qualité médiocre (au mieux) ne respectant pas les normes HACCP, et n'appliquent pas ou peu de mesures de traçabilité le long de la filière d'approvisionnement. En général, ces exportateurs s'approvisionnent (du moins en partie) auprès de petits exploitants sous contrat ou de grossistes, et n'exercent qu'un contrôle minimal, voire nul, sur leurs méthodes de production. Les petits exploitants n'ont en général aucune formation sur les bonnes pratiques agricoles, l'utilisation de pesticides n'est pas surveillée et les produits souvent stockés dans des installations de fortune, aucun registre n'est tenu (donc pas de traçabilité). La plupart des exportateurs de cette filière approvisionnent les marchés de gros des segments inférieurs du marché. Ce sont eux qui représentent actuellement la plus grande partie du secteur.

Tableau Annexe II.1. Exportations de fruits et légumes par niveau de capacité de gestion de la sécurité et de la qualité des aliments

Grandes entreprises	Entreprises traditionnelles
Principaux marchés	
<ul style="list-style-type: none"> • Accès restreint aux supermarchés britanniques • Supermarchés d'Europe continentale • Grossistes européens 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès restreint aux petits supermarchés européens • Grossistes européens
Nature de la filière d'approvisionnement	
<ul style="list-style-type: none"> • Grands exportateurs/producteurs intégrés • Utilisation limitée des petits producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Petits exportateurs/producteurs intégrés • Large utilisation des petits producteurs
Capacité de gestion de la sécurité et de la qualité des aliments	
<ul style="list-style-type: none"> • Mise en œuvre des bonnes pratiques agricoles • Certification EUREPGAP de plus en plus répandue • Amélioration des entrepôts, HACCP en place ou en cours d'application • Traçabilité dans toute la filière d'approvisionnement ou en cours de mise en œuvre • Contrôles généralement efficaces de l'utilisation de pesticides • Codes de pratique et contrôles des petits producteurs, le cas échéant 	<ul style="list-style-type: none"> • Peu ou pas de mise en œuvre des bonnes pratiques agricoles • Peu ou pas de certification EUREPGAP • Entrepôts rudimentaires, ou inexistantes • Peu ou pas de traçabilité dans la filière d'approvisionnement • Contrôle généralement limité des pesticides • Peu ou pas de contrôle des petits producteurs

126. Les principaux exportateurs et les plus importants ont mis en place individuellement leurs propres programmes de contrôles renforcés de la sécurité et de la qualité des aliments. Ces initiatives résultent de la volonté (et de la nécessité) de faire face à la concurrence internationale et d'accéder aux marchés à valeur ajoutée et en forte croissance, et plus particulièrement aux supermarchés européens. La plus grande partie de ces efforts est consacrée à l'obtention de la certification EUREPGAP, principalement pour la production d'ananas. Ces exportateurs continuent cependant de souffrir de lacunes indépendantes de leur volonté, en particulier du manque de capacité de laboratoires d'essais publics et d'installations adéquates dans les aéroports et les ports maritimes.

127. Ceux qui n'avaient pas les moyens de prendre eux-mêmes de telles mesures ont bénéficié d'une assistance extérieure considérable, destinée à améliorer les capacités de contrôle de la sécurité et de la qualité des aliments dans les secteurs privés et publics, pour favoriser les exportations de fruits et légumes. Par exemple, l'USAID a aidé les producteurs et les exportateurs à se conformer à EurepGap au moyen de formations et d'un soutien financier couvrant les honoraires des auditeurs. Parallèlement, la GTZ (l'agence allemande de coopération technique) a aidé la Direction de la protection des végétaux et des services de réglementation du ministère de l'Agriculture à former les agriculteurs à l'application des dispositions de la certification d'EurepGap. Dans certains cas, ce soutien a été déterminant et a permis le succès des efforts privés. Il a aidé les fournisseurs des produits Blue Skies à obtenir la certification EurepGap ; en particulier, 18 petits exploitants ont obtenu une certification collective. Par la suite, plus de 100 producteurs ou groupes de producteurs ghanéens ont obtenu la certification EurepGap, la plupart pour la production d'ananas. À l'heure actuelle, on estime que plus de 40 % des exportateurs d'ananas sont certifiés EurepGap.

Éléments à retenir des entretiens

128. Les entretiens ont mis en évidence l'importance de l'application des normes privées de sécurité et de qualité des produits alimentaires pour les supermarchés européens. L'établissement et le maintien de relations entre le producteur et le distributeur sont souvent déterminants. En fait, les grands exportateurs/producteurs ont tendance à décrire leur position et leur compétitivité sur les marchés en termes de capacité à satisfaire aux normes indiquées par leurs clients par rapport à leurs concurrents locaux (et en fonction des coûts correspondants).

129. Les exportateurs/producteurs interrogés sur les normes privées citent couramment EurepGap. Tout en reconnaissant qu'il est toujours possible d'approvisionner la plupart des marchés sans certification EurepGap, ils indiquent que les acheteurs les plus exigeants (supermarchés britanniques et parfois d'Europe continentale) l'exigent de plus en plus de leurs fournisseurs. Tous cherchent à obtenir cette certification pour accéder aux marchés à valeur élevée. Les exportateurs/producteurs qui n'ont pas établi de relations avec les acheteurs des supermarchés considèrent que l'application des normes de sécurité et de qualité des produits alimentaires est à la fois la condition et le coût de l'entrée sur un marché plus lucratif. Les fournisseurs établis sur les marchés européens estiment que la conformité, pendant une période définie par l'acheteur, ou l'évolution vers la conformité, est une condition de maintien des contrats d'approvisionnement.

130. En outre, les acheteurs attendent des fournisseurs qu'ils aient la capacité d'honorer des commandes dont le volume peut varier de jour en jour, et de veiller à ce que les marchandises expédiées atteignent leur destination dans le délai indiqué. Les normes privées de sécurité et de qualité des produits alimentaires définissent une qualité minimale à laquelle les fournisseurs sont tenus de se conformer et ne constituent pas intrinsèquement la base d'un avantage concurrentiel. Les personnes interrogées constatent généralement que la compétitivité se fonde sur un ensemble d'autres facteurs, comme le prix, la valeur ajoutée obtenue ou l'innovation.

131. La plus grande difficulté posée par l'application des normes réside dans les investissements initiaux nécessaires pour améliorer les infrastructures et renforcer les capacités. En outre, l'accès au crédit est limité, et il existe toujours un risque de ne pas réussir à obtenir ou à conserver l'accès aux marchés les plus exigeants et les plus lucratifs. Les banques se montrent réticentes à financer ces investissements car les rendements à moyen terme sont incertains et la probabilité de défaut de remboursement plus grande. D'après l'expérience de Blue Skies et les entretiens, la plupart des investissements effectués pour obtenir la certification EurepGap visent à améliorer les installations de production et à adopter de nouvelles pratiques agronomiques et de gestion. Ils ont par exemple servi à construire des installations de stockage de produits chimiques, des toilettes, des vestiaires et des salles de bains, à améliorer les entrepôts, etc. Leurs montants sont compris entre 400 et 500 USD pour les petits exploitants et entre 75 000 et 100 000 USD pour les producteurs-exportateurs intégrés. Pour les petits exploitants, les coûts représentent 2 à 3 % du chiffre d'affaires et pour les producteurs-exportateurs 6 à 8 %.

132. La plupart des personnes interrogées, petits exploitants ou producteurs-exportateurs, ne sont pas satisfaits de leur capacité de gestion de la sécurité et de la qualité des produits alimentaires. À mesure de l'avancement du processus de remise à niveau, ils prennent conscience que de nombreux autres éléments doivent être modifiés. Presque tous signalent que l'insuffisance des infrastructures publiques en général, et dans le secteur des fruits et légumes en particulier, constitue un obstacle majeur à leurs activités. La plupart ne reçoivent que peu de soutien, sous forme de conseil ou de financement accordé par les organismes gouvernementaux, dans le cadre de programmes financés par des donateurs. Cependant, à l'expiration de ces programmes, il leur est souvent impossible de poursuivre sur la voie de la modernisation ou de s'étendre. L'insuffisance des financements apportés aux recherches pour l'adaptation de nouvelles variétés dans le secteur fruitier apparaît également comme un obstacle à l'exploitation des potentialités existantes.

133. Les grands exportateurs reconnaissent largement que, en l'absence d'accès à des infrastructures et à des services de qualité, il sera difficile de continuer de faire face à la concurrence des grandes entreprises exportatrices du Kenya ou de Côte d'Ivoire. Les pouvoirs publics doivent donc assumer une responsabilité de taille, celle de l'amélioration des services et des infrastructures nécessaires, tandis que les entreprises doivent continuer d'accroître leurs compétences pour faire face à la concurrence sur le marché. Si cette constatation est valable pour les grandes entreprises, elle est d'autant plus importante pour les petites et moyennes entreprises qui cherchent à affronter la concurrence sur le marché mondial.

Pérou : Asperges et mangues : les résultats obtenus avec des produits non traditionnels et traditionnels

134. Le Pérou est un pays à faible revenu, présentant une inflation peu élevée et des taux de change stables. Son engagement à maintenir l'ouverture des marchés et à promouvoir la réforme économique a stimulé l'investissement et la croissance économique. Bien que l'agriculture représente moins de 10 % du PIB, les zones rurales regroupent 25 % environ de la population et le développement d'un secteur agroalimentaire durable et efficace est considéré comme une contribution à la croissance et à l'emploi qui peut être importante pour leurs habitants.

135. L'étude de cas sur le Pérou examine le rôle des normes privées dans l'intégration des producteurs/exportateurs d'asperges et de mangues aux chaînes de valeur mondiales. Les exportations d'asperges, produit non traditionnel, sont très satisfaisantes au niveau mondial, tandis que celles des mangues, produit traditionnel, doivent encore faire face à de nombreux obstacles. Les conditions initiales, la structure économique et le comportement des deux secteurs présentent de grandes différences, même si tous deux utilisent des infrastructures communes et le même cadre de politique économique. La comparaison entre les deux permet de montrer comment les conditions initiales affectent non seulement l'évolution des secteurs, mais aussi les réactions des agents face aux possibilités et aux contraintes que présente le marché. Elle peut aussi contribuer à expliquer les différences de capacité et d'adaptabilité dans l'application des normes privées et l'accès aux chaînes de valeur mondiales.

136. Les associations professionnelles et la coopération entre public et privé ont joué un rôle important dans la mise à disposition des infrastructures, des services et des incitations qui permettent aux membres d'accéder aux marchés à l'exportation et de faire face à la concurrence. Le secteur public a aussi encouragé la création de synergies entre les principaux acteurs du secteur, en particulier entre les producteurs et leurs associations.

Asperges

137. En un peu plus de dix ans, le Pérou est devenu le premier exportateur mondial d'asperges vertes fraîches. Ses producteurs sont capables de se conformer non seulement à des normes de qualité et de sécurité élevées, mais aussi aux conditions commerciales des importateurs. Les régions qui produisent des asperges ont prospéré pour devenir aujourd'hui des économies locales dynamiques car les secteurs connexes ont généré des emplois et des revenus en hausse. Quels sont les facteurs qui expliquent cette croissance et comment les normes privées y ont-elles contribué ? Plus important encore, l'expérience peut-elle être reproduite pour d'autres produits au Pérou ou dans d'autres pays en développement ? Ou s'agit-il simplement d'une expérience unique ?

138. La production d'asperge, produit non traditionnel, était dès le départ destinée à l'exportation. En fait, elle constituait un moyen de diversifier le portefeuille d'investissement. D'emblée, elle a été mise en place et développée en fonction d'une vision orientée vers le marché.

139. Le secteur des asperges est moderne, bien financé et hautement performant. Les investissements réalisés pour répondre à la demande du marché en respectant les normes de plus en plus strictes des acheteurs sont considérés comme une réponse normale à l'environnement commercial.

140. Les unités de production sont pour la plupart de grande dimension, c'est-à-dire de 20 hectares ou moins. Les revenus nets d'une exploitation de 20 hectares se situent entre 80 000 et 120 000 USD par an. Il

n'existe donc pas de petits producteurs d'asperges. Les exportations ont commencé d'augmenter à partir de 1985 et les recettes à l'exportation ont pris une importance véritable à partir du milieu des années 90. La superficie totale affectée à la culture d'asperges atteint maintenant 24 500 hectares environ ; la production comprend des asperges blanches destinées à la transformation et des asperges vertes fraîches. Les exportations d'asperges fraîches représentent à elles seules plus de 15 % des recettes d'exportations agricoles du pays et 90 % des exportations d'asperges.

Dispositifs institutionnels

141. Les institutions privées et publiques ont beaucoup contribué au développement du secteur, qui s'est inspiré à de nombreux égards de l'expérience chilienne de l'exportation de fruits. En général, le secteur public a fourni une aide financière et de gestion au démarrage et dans les premières années de fonctionnement des associations de producteurs et d'exportateurs. Parmi les institutions publiques qui ont joué un rôle important, la PROMPEX (agence péruvienne de promotion des exportations), placée sous l'égide du ministère du Commerce, continue d'aider les entreprises à améliorer leur compétitivité à l'exportation. La SENASA, agence de services sanitaires du ministère de l'Agriculture, a également travaillé en étroite collaboration avec les associations de producteurs et d'exportateurs afin d'assurer la sécurité des aliments, et a beaucoup contribué à l'établissement de la norme technique péruvienne concernant les asperges.

142. Pour promouvoir la sécurité et la qualité des asperges, les associations de producteurs-exportateurs ont fourni un soutien technique et commercial à l'élaboration d'une norme technique péruvienne, adoptée en définitive par le Codex Alimentarius comme norme volontaire sur les asperges. Cette norme comprend trois éléments principaux : un code de bonnes pratiques agricoles à appliquer dans les exploitations, axé sur l'utilisation des pesticides et la lutte intégrée contre les ravageurs, la conservation des ressources naturelles et de l'environnement et la sécurité ; des exigences minimales de qualité et des lignes directrices pour l'étiquetage, ainsi que des pratiques d'hygiène pour le traitement des asperges fraîches destinées à la consommation humaine et pour le maintien de la qualité et de la sécurité du produit. Le code a été adopté par la suite par le Codex Alimentarius à titre de norme volontaire. Dans l'ensemble, il a permis d'améliorer la qualité et le renom de l'industrie de l'asperge. Cette évolution montre l'importance et l'efficacité que peuvent avoir les initiatives collectives, même à l'échelle internationale.

143. Parmi les plus importantes associations de producteurs-exportateurs figure l'IPEH, Institut péruvien de l'asperge et des produits horticoles, créé en 1998 par les producteurs et exportateurs d'asperges, qui travaille en collaboration étroite avec les ministères de l'Agriculture et du Commerce. Cet institut diffuse des informations sur le marché, défend les intérêts du secteur auprès du gouvernement, met en œuvre des programmes de formation et d'enseignement et apporte des financements à la R-D pour la création de nouvelles variétés et la mise en place de nouvelles techniques agronomiques. Il a aussi contribué à la mise en place du système HACCP dans le secteur de la transformation des asperges. Ce système est le dispositif de référence de la surveillance sanitaire du secteur, qui lui a donné une place centrale dans son Code de l'hygiène pour la transformation des asperges fraîches. L'institut a également préparé la mise en œuvre du programme de contrôle de la qualité des produits exportés de PROMPEX, qui fournit des instruments de gestion pour le suivi et la surveillance des progrès des entreprises dans l'utilisation des systèmes d'assurance de la qualité.

144. Frio Aereo, organisation privée à but non lucratif, offre un autre exemple d'effort associatif, destiné à améliorer la logistique de la chaîne du froid à l'aéroport. Plus de 75 % des exportations d'asperges fraîches passent par les installations de Frio Aereo et utilisent ses services, en particulier pour le stockage et la palettisation, ainsi que la diffusion d'informations actualisées sur les normes privées et les

dispositions réglementaires s'appliquant aux exportations. Ces trois dernières années, l'organisation s'est également servie des économies d'échelle réalisées pour réduire les coûts des intrants en faveur de ses membres. Le label spécial Frio Aereo, créé pour certifier la qualité des produits au lieu d'origine, est largement reconnu par les principaux importateurs. Les associations de producteurs et d'exportateurs, en collaboration avec le secteur public, ont beaucoup développé le cadre institutionnel de façon à promouvoir la compétitivité et à répondre aux demandes croissantes du marché.

145. Pour comprendre comment fonctionne la filière des asperges et comment les producteurs font face aux nouvelles exigences, nous avons interrogé plusieurs producteurs-exportateurs. Les six entreprises étudiées sont des entreprises intégrées, la plupart utilisant des fournisseurs indépendants pour compléter leur propre production. Certaines, cependant, ne recourent pas du tout à la sous-traitance.

Filière d'approvisionnement

Producteurs

146. Le secteur des exportations d'asperges est peu concentré et dominé par des opérateurs intégrés de taille moyenne, mais comporte aussi de petits producteurs dont le taux de rotation dans le secteur est assez rapide. Les plus gros producteurs (> 500 ha), sont dans l'ensemble des entreprises intégrées exportant leur propre production, qui ont aussi conclu des contrats permanents d'approvisionnement avec des exploitations de taille moyenne (> 100 ha). Les petits producteurs, dont les exploitations sont comprises entre 20 et 100 ha, négocient souvent leur produit saison par saison et beaucoup reçoivent une assistance technique des grandes entreprises exportatrices désireuses de s'assurer une qualité et un volume donnés. Les contrats sont en général conclus au début de la saison. Quelle que soit la taille de leur entreprise, les producteurs et les exportateurs sont des hommes d'affaires qui considèrent le secteur comme un moyen de diversifier leurs investissements.

147. Dans les exploitations de taille moyenne, les asperges sont ramassées par le producteur lui-même, puis triées et sélectionnées en fonction de critères de qualité en présence de représentants de la station de conditionnement. Les entreprises intégrées verticalement gèrent les champs comme des sociétés indépendantes, pour conserver de bons résultats coûts/efficacité et rester compétitives. Après avoir été récoltées, triées et lavées, les asperges sont rafraîchies à l'eau, ce qui permet d'en conserver la fraîcheur et le goût. Le produit est ensuite emballé dans des cartons de 5 à 11 kg en fonction de la qualité. Ensuite viennent les étapes logistiques de livraison du produit jusqu'à l'aéroport. Celles-ci utilisent les techniques habituelles de la chaîne du froid. Le transport de l'exploitation à l'aéroport demande normalement moins de trois jours. Les coûts et l'organisation de la chaîne de stockage et de transport frigorifique présentent une importance primordiale pour un produit à valeur élevée comme l'asperge. L'association de producteurs-exportateurs Frio Aereo peut faire baisser les coûts du système grâce à des économies d'échelle.

148. Les entreprises ont besoin d'informations actualisées sur les normes privées et les réglementations. Les producteurs indépendants sont informés des tendances du marché et des besoins par l'intermédiaire des exportateurs-conditionneurs qui se trouvent en contact avec les clients. Dans le cas des producteurs-exportateurs intégrés, les directeurs commerciaux obtiennent les spécifications des clients par des contacts directs avec les courtiers, distributeurs, importateurs ou même distributeurs particuliers. Les entreprises de certification et de contrôle les informent des dispositions spécifiques de chaque norme. Toute modification des dispositions est rapidement communiquée par l'une de ces voies.

149. Les exportateurs tout comme les producteurs sont satisfaits de leur capacité à se conformer aux dispositions de sécurité et de qualité des produits et à obtenir la certification correspondant aux normes

privées exigées. Beaucoup se plaignent de la multiplicité de certificats demandés pour les mêmes critères, ce qui leur fait perdre du temps et de l'argent car ils versent une redevance de contrôle et de certification pour chaque certificat. La plupart font valoir qu'ils préféreraient un ensemble de normes globales et feraient alors porter leurs efforts d'amélioration de la compétitivité et de différenciation sur les questions de qualité.

150. Tous les producteurs satisfont à l'heure actuelle aux dispositions de la certification de « bonnes pratiques agricoles », la norme péruvienne d'exportation. Beaucoup sont également certifiés EurepGap. Les importateurs des États-Unis font la promotion depuis sept à huit ans d'une certification « générale » des bonnes pratiques agricoles, et les acheteurs de l'Union européenne recommandent la certification EurepGap depuis quelques années. Le tableau annexe II.2 présente les principales normes privées auxquelles satisfont les entreprises interrogées. Les grandes entreprises gèrent et financent leur propre certification mais les petits producteurs sont souvent aidés par l'IPEH et Frío Aéreo (associations de producteurs). Ces dernières sont financées en partie par des ressources propres et en partie par des fonds publics. Les bonnes pratiques agricoles portent sur des questions d'hygiène, de sécurité des travailleurs, de tenue de registres, de qualité de l'environnement et de traçabilité, mais elles ne sont pas aussi strictes ni aussi complètes que la certification EurepGap.

151. La norme HACCP ou d'autres normes privées de sécurité des aliments sont souvent nécessaires lorsque les entreprises procèdent à des traitements post-récolte, tels que première transformation et conditionnement. Les exportateurs-conditionneurs se conforment facilement à ces normes. Pour beaucoup, le respect de normes plus strictes n'a entraîné que des investissements marginaux dans les équipements, les bâtiments et les capacités.

152. Pour être exportées vers les États-Unis, principal débouché à l'exportation, les asperges fraîches doivent subir une fumigation. Ce traitement réduit fortement la durée de stockage et peut constituer un obstacle pour certaines présentations à valeur ajoutée. Par exemple, si les asperges sont coupées et emballées dans du plastique, le service d'inspection zoosanitaire et phytosanitaire (APHIS) des États-Unis peut les déballer pour les inspecter. Cette procédure à l'entrée aux États-Unis limite la capacité des exportateurs à fournir des produits à valeur ajoutée.

153. La traçabilité en elle-même constitue un système de gestion indépendant et la plupart des intervenants, même les petits producteurs, les transformateurs et les exportateurs sont conscients de ses avantages. Cependant, la tenue des registres reste l'une des contraintes du secteur pour les petits producteurs qui ne savent pas bien structurer l'information systématiquement ni se servir de méthodes informelles. Les entreprises de contrôle indiquent que des obligations de traçabilité figurent déjà dans certaines certifications comme EurepGap. La plupart des producteurs peuvent déjà fournir un dossier aux exportateurs mais ne sont pas toujours en mesure de le relier au lot correspondant ou au jour de la récolte. D'un autre côté, les grandes entreprises préfèrent souvent ne traiter que leur propre production, et disposent d'un système de traçabilité rigoureux qui permet de connaître la parcelle de provenance de chaque paquet d'asperges.

154. Les entreprises accréditées de contrôle et de certification et les laboratoires d'essais sont nombreux au Pérou, de sorte qu'une forte concurrence s'exerce entre eux sur les prix. Certains exportateurs n'utilisent que des entreprises particulières comme Primus Labs, Davis Fresh et SGS, mais il en existe d'autres sur le marché. C'est souvent l'importateur lui-même qui désigne l'entreprise de contrôle. Les coûts de contrôle, de certification et les investissements initiaux de mise en conformité diffèrent beaucoup d'une entreprise à l'autre, en fonction de la norme et de la situation de l'exploitation au départ. Comme le secteur des asperges a été créé pour diversifier les investissements, il suit de près la demande du marché et les progrès techniques en général, au niveau des agriculteurs, des conditionneurs et des exportateurs.

Tableau Annexe II.2. Application des dispositifs de normes par certains producteurs/exportateurs

	Agrokasa	Agro Industrials Backus	Agrícola Talsa	Athos S.A.	Inagro Sur	Intragrícola
BPA	Oui	Oui	oui	oui	Oui	oui
EurepGap	Oui	Oui		oui	Oui	
SQF1000/ SQF2000						
BRC (British Retail Consortium)	Oui					
IFS (International Food Safety)						
EFSIS = devenu BRC		Oui				
HACCP-CCvD						
ISO 9000/9001 (contrôle de qualité)						
ISO 14000 (performances environnementales)						
SA 8000 (Responsabilité sociale)						
ISO 22000		Oui				
BASC	Oui	Oui		oui		
Autres	Nature's Choice				Nature's Choice	
Coût annuel total (certification et application)	50 000 USD	100 000 USD ¹	n.d.	n.d.	25 000 USD	n.d.

¹ comprend la certification des champs de l'exploitation, le cofinancement des champs d'exploitants associés et des installations de conditionnement.

155. Parmi les dispositions des normes privées les plus difficiles à respecter pour les petits producteurs, on peut citer l'application de produits chimiques et d'autres intrants dans les champs. Les grandes exploitations utilisent déjà sur le terrain les technologies de l'information et de la communication, qui se révèlent très efficaces et précises. Cependant, leur coût et les problèmes de compétences techniques peuvent faire obstacle à leur utilisation par les petits producteurs.

156. Le succès des exportateurs dépend de la capacité de gestion et des ressources disponibles, en particulier des capacités financières. Les infrastructures et services publics jouent aussi un rôle important en facilitant **ou** en gênant les exportations.

- Médiocrité des routes des zones rurales : beaucoup sont trop étroites, et il faut plusieurs voyages de petits camions pour transporter les produits récoltés dans les champs à proximité de ces routes vers les entrepôts ;
- Le financement des activités de R-D est très limité et il faudrait créer d'autres variétés pour répondre aux demandes des consommateurs ;
- Les installations des laboratoires d'essais doivent être améliorées, en partie pour assurer la cohérence des résultats ;
- Le réseau de télécommunications est fiable dans les zones côtières mais pas à l'intérieur, ce qui en limite l'utilisation sur le terrain pour l'enregistrement des données ou la télédétection par exemple ;
- Les ressources énergétiques sont adéquates, stables et présentent des prix compétitifs.

157. La logistique occupe une part importante dans la rentabilité du secteur des asperges. La plus grande partie des asperges est expédiée par avion, de sorte que les coûts sont assez élevés. Lorsque le prix des asperges est au niveau le plus haut, celles-ci peuvent faire face à la concurrence d'autres produits à valeur élevée capables d'absorber des coûts de transport supérieurs, en particulier pendant les mois d'hiver.

En outre, le trafic aérien est assez faible au Pérou par rapport à d'autres destinations d'Amérique latine, si bien que l'espace réservé au fret est limité.

158. Les personnes interrogées pensent que le secteur va connaître un regroupement des activités et une concentration, les entreprises devenant plus importantes, plus concurrentielles et plus étroitement alignées d'un bout à l'autre de la filière de production et de distribution. Les gros acheteurs des États-Unis et de l'Union européenne ont tendance à investir dans le capital des conditionneurs d'asperges, tandis que ces derniers établissent des accords à long terme avec les petits et moyens producteurs ou investissent dans leurs propres plantations de grande dimension. Les facteurs susceptibles de prendre de l'importance à l'avenir sont les suivants : caractéristiques des produits et présentations des conditionnements, technologies post-récolte, innovations des techniques agronomiques, comme la combinaison de techniques d'irrigation et de fertilisation, et amélioration des systèmes logistiques et de traçabilité.

159. L'expérience de la culture d'asperges montre que certains secteurs peuvent être concurrentiels au niveau mondial, même dans les pays en développement, mais que les acteurs du secteur privé doivent pour cela consentir davantage d'efforts et prendre plus de risques. Les structures associatives et institutionnelles ont joué un rôle très important dans la stratégie de développement au niveau des entreprises et du secteur.

Mangues

160. Depuis leur introduction au Pérou au 19^{ème} siècle, les mangues sont cultivées pour la consommation locale. La production, dominée par de petits exploitants qui n'exportent pas pour la plupart, est consommée sur place pour une grande partie. Près d'un quart est cependant exporté, et ce produit représente 4 % environ des exportations agricoles. La campagne de récolte est longue et les conditions de culture très favorables, ce qui donne aux producteurs péruviens un avantage concurrentiel par rapport à d'autres exportateurs ; cet avantage est cependant érodé par les coûts de la logistique d'approvisionnement et des transports, en faveur de pays comme le Brésil et l'Équateur. La démarche de développement des exportations dans ce secteur est similaire à celle d'autres secteurs d'exportation de fruits et légumes dans des pays au niveau de développement économique comparable.

Environnement institutionnel et associatif

161. PROMPEX encourage activement la compétitivité du secteur et l'accès aux marchés internationaux. Il a fourni des financements de démarrage et une aide sur le plan de la gestion pour la création de PROMANGO, association de producteurs de mangues de moyenne et de grande importance sur le modèle de l'association de producteurs d'asperges et de l'APEM (Association péruvienne de producteurs et exportateurs de mangues). Ces deux dernières ont maintenant un financement et un fonctionnement privés, mais PROMPEX continue de les aider dans leurs efforts de renforcement des capacités pour assurer la croissance durable du secteur. PROMANGO représente 30 % des exportations de mangues et compte 26 membres possédant 100 hectares environ de manguiers. Elle collabore également sur les questions de sécurité des aliments avec la SENASA et le ministère de l'Agriculture. L'APEM représente 60 % des exportations totales de mangues et a pour but de développer une « culture de la qualité » parmi ses membres et de les aider à accéder à de nouveaux marchés. Elle représente aussi ses membres dans les négociations avec les organismes publics locaux et nationaux concernant les réglementations phytosanitaires. L'APEM s'efforce d'offrir davantage de services, en particulier des informations actualisées sur le marché et des activités de formation ; elle encourage aussi les efforts conjoints d'assurance de la qualité et le regroupement des produits, de façon à offrir des volumes importants à certains acheteurs et à négocier des réductions de prix sur le transport et les intrants.

La filière d'approvisionnement

162. Les exportateurs sont les principaux organisateurs de la filière d'approvisionnement et assument la responsabilité de la conformité aux réglementations internationales, aux critères de qualité et aux dispositions des normes privées. Ils se divisent en deux groupes, ceux qui se contentent d'exporter des mangues achetées auprès de producteurs locaux, dans le cadre de contrats formels ou non, et ceux qui produisent sur leurs propres exploitations et accroissent les quantités qu'ils peuvent offrir en s'approvisionnant auprès de petits exploitants ; quelques-uns n'exportent que leur propre production.

163. Les exportateurs qui s'approvisionnent auprès de petits exploitants leur fournissent une assistance technique et des conseils de gestion. Des techniciens des entreprises de conditionnement et d'exportation donnent aussi des conseils sur les pratiques agronomiques. Le type de coopération qui s'établit entre les entreprises dépend des accords conclus entre producteurs et conditionneurs/exportateurs. L'association de producteurs de mangues PROMANGO applique un système qui prévoit que les meilleurs techniciens dans chaque domaine/entreprise rendent visite aux autres membres de l'association durant la campagne. PROMANGO prend ainsi en charge une partie de l'assistance technique, complétant ainsi celle qui est offerte par les exportateurs. Les techniciens ont des compétences de haut niveau dans les meilleures pratiques agronomiques et sont employés à plein temps par les plantations de moyennes et de grandes dimensions des membres de PROMANGO. Le coût des visites est absorbé presque entièrement par les grandes plantations au bénéfice des petites. Ce système donne de bons résultats et a permis d'améliorer la qualité des produits des petits et moyens producteurs. Cette forme de coopération pourrait être sans doute employée utilement et de façon productive dans d'autres pays d'Amérique latine et d'ailleurs.

164. Le secteur péruvien des exportations de mangues compte plus de 70 exportateurs, mais il est dominé par cinq ou six entreprises qui représentent plus de 50 % des exportations totales. Il s'agit des principaux membres de l'APEM (Association péruvienne des producteurs et exportateurs de mangues). Les exportations de mangues représentent 90 % environ du revenu de ces entreprises, bien que certaines produisent/exportent aussi d'autres fruits et que quelques-unes aient aussi des activités de transformation et produisent de la mangue en morceaux, déshydratée, ainsi que sous forme de pulpe et de jus.

165. Les petites entreprises exportatrices du secteur ont des activités et des structures variées : deux d'entre elles sont des entreprises intégrées qui produisent et exportent des mangues et qui sont aussi bien établies dans le système de distribution des États-Unis. L'exportateur le plus important possède ses propres plantations de 150 et 300 hectares et s'approvisionne aussi auprès de différents producteurs. Un autre grand exportateur fournit des services de conditionnement aux autres producteurs et/ou exportateurs, mais n'exporte que sa propre production et travaille en liaison avec une entreprise de commercialisation étrangère.

166. Les exportateurs de petite et de moyenne taille considèrent la mangue comme un produit complémentaire ; il s'agit souvent d'entreprises d'une seule personne qui utilisent les services fournis par les stations de conditionnement et les producteurs. Quelques exploitations indépendantes de petite ou de moyenne taille essaient à l'occasion d'exporter leur propre production, avec un succès mitigé cependant.

167. Les producteurs indépendants négocient la vente de leurs produits chaque saison au plus offrant, de sorte qu'il n'existe pas de lien solide entre le conditionneur-exportateur et le producteur. Dans les exploitations de moyenne et de grande taille, les fruits sont récoltés par les propriétaires et triés par qualité, par taille et par couleur, avant d'être vendus sur place sous la surveillance de la station de conditionnement. Les exportateurs qui s'approvisionnent auprès de petits producteurs font collecter les mangues par des intermédiaires qui les apportent à la station de conditionnement. Les exportateurs n'offrent pratiquement aucune capitalisation des connaissances et de l'assistance technique, étant donné que les pratiques

agricoles adoptées une année peuvent ne pas donner de résultats positifs avant un certain temps, par exemple dans le cas d'un programme durable de fertilisation.

168. La quasi-totalité de la production est expédiée par voie maritime dans des conteneurs sous atmosphère contrôlée du port de Paita, qui se trouve à trois heures environ des quatre principaux centres de conditionnement. Les services de fret maritime font en général l'objet d'accords entre des entreprises spécialisées en logistique et les entreprises de stockage.

Producteurs

169. Les plantations de manguiers couvrent une superficie de 14 500 hectares environ et leur production s'élevait à 275 000 tonnes environ en 2005. Seuls quelques producteurs, tous membres de l'association de producteurs PROMANGO, possèdent des plantations de plus de 60 hectares et exportent leur production à l'étranger. Malgré leur taille, ce sont les exploitations les plus endettées, et elles n'appliquent pas toujours les techniques de production les plus modernes. Un deuxième groupe de producteurs rassemble des entreprises dynamiques de taille moyenne qui exploitent chacune au moins 10 ha, font également partie de l'association PROMANGO pour la plupart et ont obtenu la certification EurepGap. Les membres de PROMANGO ne fournissent que 15 % du total des exportations (pour une surface plantée d'environ 1000 hectares), ce qui signifie que les 85 % restants proviennent de petites exploitations (d'une superficie comprise entre 2 et 5 hectares en moyenne), peu compétitives en général. La plupart des producteurs sont des petits exploitants dont le niveau d'instruction et de compétences est faible et qui comptent beaucoup sur les exportateurs ou les conditionneurs pour être aidés dans l'application des normes.

170. Les producteurs sont tenus au courant des spécifications des produits et des normes privées à respecter par les stations de conditionnement ou les exportateurs qui se trouvent en relation directe avec les clients. Les relations d'affaires reposent plutôt sur la confiance entre les agents que sur des contrats formels, mais les producteurs se sentent souvent floués lorsque leur arrivent soudain, à la fin de la campagne, des informations qui auraient dû leur être communiquées au début. Les producteurs se plaignent que le manque d'information sur la logistique, les coûts et les cours du marché les empêche de calculer les diverses majorations du prix de revient et nuit aux relations avec les conditionneurs-exportateurs.

171. La plupart des producteurs financent eux-mêmes les améliorations apportées à leurs plantations, mais certaines banques commerciales accordent parfois des prêts à cette fin. Cependant, la plupart des producteurs de moyenne et de grande taille sont déjà fortement endettés et leur capacité d'emprunt est très limitée. Il n'a pas été conduit d'entretiens avec les très petits producteurs, mais seulement avec ceux qui exportent leur production.

172. Les producteurs interrogés sont satisfaits de leur capacité à se conformer aux conditions des réglementations et des normes privées. Les principales réglementations qui s'appliquent à l'exportation sont fixées par la SENASA, organisme de protection phytosanitaire qui dépend du ministère de l'Agriculture. L'exportation nécessite un certificat phytosanitaire ; la principale norme privée appliquée au niveau des producteurs est EurepGap, considérée comme le seul moyen de garantir l'utilisation de bonnes pratiques agricoles, la sécurité et l'hygiène des travailleurs, la traçabilité et la qualité de l'environnement. Les dispositions des normes privées que les agriculteurs trouvent les plus difficiles à respecter sont les suivantes :

- Tenue de registres détaillés sur le terrain
- Limitation de l'application de produits chimiques

- Traçabilité, dans le cas des petits et moyens producteurs, car elle est liée à la tenue de registres
- Habitudes des travailleurs sur le plan de l'hygiène personnelle
- Contraintes de crédit pour le développement des infrastructures
- Insuffisance de R-D sur les nouvelles variétés et techniques agronomiques

173. Dans l'ensemble, les producteurs de moyenne et de grande taille considèrent que la certification EurepGap est très avantageuse pour eux, même si elle comporte des coûts. La plupart d'entre eux estiment qu'elle leur a permis de se doter de meilleurs systèmes de gestion et de contrôle, et donc de rentabiliser les dépenses d'investissement et de fonctionnement liées à la certification.

174. La mangue est un produit à valeur élevée, de sorte que les caractéristiques de qualité — couleur, taille, maturité, consistance de la chair et teneur en sucre — présentent une grande importance. Les mangues peuvent aussi être rejetées, même si elles sont conformes aux dispositions des bonnes pratiques agricoles, parce qu'elles ne satisfont pas à certains critères de qualité. Les problèmes de mise en conformité avec les normes de qualité sont souvent attribués au manque de soutien adapté sur le plan de la R-D pour la création de nouvelles variétés et l'amélioration des techniques agronomiques et de la gestion de l'eau.

175. Pour l'exportation vers les États-Unis, les mangues font l'objet d'inspections de l'APHIS qui contrôle le traitement hydrothermique appliqué pour empêcher la contamination par la mouche des fruits. De nombreux producteurs indiquent que ce traitement augmente les coûts de production et affecte la durée de vie du fruit, ainsi que son apparence et sa qualité en général. Pour les exportations vers l'Union européenne, et en particulier vers le Royaume-Uni, les acheteurs viennent au Pérou vérifier le niveau de qualité pendant la campagne de conditionnement. Frutopia, par exemple, envoie un technicien spécialisé représentant les importateurs de fruits Utopia pendant la totalité des trois mois de campagne, pour s'assurer de la conformité aux normes de qualité. Les distributeurs de l'Union européenne exigent la certification EurepGap.

176. En cas de pénurie de produits de qualité certifiée, les exportateurs peuvent accepter des produits de qualité qui n'ont pas encore obtenu la certification. Cela tient en partie au fait que les critères imposés en matière de traçabilité ne sont pas appliqués, mais aussi tout simplement à l'insuffisance de l'offre.

Coûts de la certification et de l'entretien

177. Lorsque la tenue de registres pose des problèmes, des techniciens sont recrutés pour effectuer les enregistrements sur le terrain, mais leur salaire peut être compris entre 800 et 1 000 USD par mois, ce qui fait monter le coût d'application de la norme. On estime que la certification n'est économiquement viable qu'à partir d'un seuil de 15 à 20 hectares et d'un chiffre d'affaires d'environ 120 000 USD. Ces conditions permettent de faire face aux dépenses de fonctionnement ainsi qu'aux investissements d'amélioration des installations. Pour une exploitation de 10 hectares, des dépenses de fonctionnement de 10 000 USD par an ne sont pas envisageables à moyen terme, même si un technicien est également chargé d'autres tâches, de sorte que les coûts correspondants se répartissent sur plusieurs activités. Cet aspect doit donc être pris en compte dans l'évaluation du coût-efficacité.

178. Le recours à des entreprises extérieures de contrôle et de certification pour l'évaluation de la conformité a pour conséquence de transférer les coûts du contrôle et de la qualité de l'hygiène de l'importateur au producteur. Désormais, les producteurs de mangues doivent donc investir dans la mise en

place d'infrastructures, dans la formation et dans l'assistance technique pour pouvoir se conformer aux normes. D'après eux, l'entretien des installations, la formation et les opérations de certification peuvent représenter entre 4 et 15 % du prix à la sortie de l'exploitation.

179. La certification des petites exploitations est prise en charge par les grandes entreprises d'exportation. Pour réduire les coûts de certification, un producteur a le choix entre deux dispositifs : un programme de certification de groupe (option proposée par des associations de producteurs comme PROMANGO), ou bien un contrat avec un exportateur qui se chargera lui-même de la certification et qui en supportera le coût au niveau de l'exploitation puisqu'il sera ensuite le seul titulaire du certificat de conformité.

180. En général, les petits producteurs ne sont pas certifiés, mais beaucoup ont entrepris des démarches à cette fin. Cette situation crée souvent des tensions avec les producteurs certifiés. En effet, sous la pression de concurrents plus petits et meilleur marché qu'eux, beaucoup de grands organismes de certification, y compris parmi les plus réputés, ont réduit leurs tarifs et tendent aussi à se montrer de plus en plus souples. Ainsi, certains membres de PROMANGO estiment être injustement traités, car les exportateurs se servent des certificats obtenus par les moyens et grands producteurs pour promouvoir leurs produits sur les marchés internationaux, alors qu'en pratique ils mélangent ces derniers avec des produits non certifiés qu'ils commercialisent sous la même marque. Selon un producteur, si on divisait le volume total des exportations par le nombre total d'exploitations certifiées, on obtiendrait des rendements incroyables, de l'ordre de 40 tonnes à l'hectare, ce qui est impossible.

181. Les infrastructures et les services dont dispose le secteur sont généralement considérés comme insuffisants, sauf en ce qui concerne le réseau routier utilisé pour acheminer les fruits des exploitations aux stations de conditionnement. Les points faibles les plus fréquemment cités sont les suivants :

- Installations logistiques portuaires limitées et plus coûteuses qu'en Équateur ou au Brésil.
- Faible efficacité de la distribution d'eau qui oblige les producteurs à adapter leur programme d'irrigation en fonction des ressources mises à disposition par l'administration des eaux des vallées.
- Faiblesse du réseau des télécommunications, même pour les téléphones mobiles, de sorte que les communications doivent être faites dans les villes les plus proches.
- Insuffisance des services des laboratoires d'essai ; les grands et moyens exploitants doivent envoyer leurs échantillons à l'université locale et les résultats ne concordent pas toujours.

Perspectives

182. Le marché devrait se développer jusqu'en 2012 avec des intervenants moins nombreux mais plus importants. Pour être concurrentielles et viables, les plantations devront être comprises entre 60 et 120 hectares ; les plantations plus petites devront se grouper en coopératives pour survivre. Les exigences des distributeurs et la capacité de communiquer directement avec eux prendront de plus en plus d'importance. La qualité des fruits, en particulier pour le marché européen, restera essentielle, et d'autres facteurs comme les normes sociales et environnementales gagneront probablement en sévérité et en ampleur, s'ajoutant aux dispositions de sécurité des aliments et à la traçabilité. En conséquence, les petits producteurs seront probablement exclus de ces marchés. Comme les audits et les certifications sont trop coûteux pour elles, les entreprises de conditionnement ont recours à un système de certifications conjointes. Elles paient pour la certification sur le terrain, mais le certificat est délivré conjointement sous

leur nom et celui du producteur, ce qui limite la capacité du producteur à vendre à d'autres conditionneurs-exportateurs. Ce système offre à l'exportateur un approvisionnement garanti en échange de son investissement. Cependant, le producteur peut avoir plusieurs certificats, souscrits conjointement avec d'autres exportateurs/conditionneurs, ce qui laisse aux petits producteurs une certaine marge de manœuvre dans le choix des exportateurs auxquels ils vendent leur production. Comme la production de mangues de qualité n'est pas très abondante, les exportateurs sont disposés pour l'instant à faire des efforts en prenant le risque d'aider un grand nombre de petits planteurs à mener à bien les procédures nécessaires. Reste à savoir s'il s'agit là d'une bonne solution à long terme.

183. Que faire pour limiter l'exclusion des petits producteurs ? Certains ont proposé la création, avec l'aide des pouvoirs publics, de coopératives de nouvelle génération, sur le modèle des entreprises, qui permettraient d'éliminer les intermédiaires inutiles et d'améliorer le bien-être des producteurs, en leur fournissant le soutien politique et financier dont ils ont besoin pour faire face aux exigences de qualité, ainsi qu'une assistance technique et de gestion. Des équipes indépendantes de gestion chargées de traiter les aspects administratifs et commerciaux de l'activité pourront être financées jusqu'à ce que les membres des coopératives soient capables de le faire.

184. Grâce aux économies d'échelle réalisées et à la production de fruits de bonne qualité, ces grandes coopératives pourront constituer des partenaires intéressants pour les conditionneurs-exportateurs. Si elles sont aussi capables de financer leurs installations de conditionnement et d'intégrer leurs activités jusqu'au stade de l'exportation, elles pourront devenir concurrentielles et durables sans avoir besoin de subventions publiques lorsqu'elles produiront des revenus qui montreront que le dispositif est viable. Les exportateurs font cependant valoir que les exportations péruviennes de mangues touchent actuellement à leur limite compte tenu des coûts de la logistique, et particulièrement des coûts de transport, plus élevés au Pérou qu'au Brésil ou en Équateur.

Afrique du Sud : Faire face à une concurrence qui évolue

185. L'Afrique du Sud exporte des fruits vers l'Europe depuis plus de 100 ans et ce secteur dont les revenus représentent plusieurs milliards de rands contribue directement et indirectement au bien-être économique du pays. L'agriculture commerciale primaire représente 3.3 % du PIB de l'Afrique du Sud et 52 % environ de l'emploi structuré. En tenant compte des relations en amont et en aval, le secteur agro-industriel génère des revenus qui représentent 15 % environ du PIB. Les multiplicateurs du PIB pour certains segments de l'industrie fruitière sont supérieurs à 1. Par exemple, un accroissement de 1 ZAR dans le secteur des fruits à pépins et à noyaux ou des agrumes entraîne une hausse du PIB de 1.7 ZAR et de 1.4 ZAR respectivement. Le secteur fruitier apporte par conséquent une contribution importante à l'économie de l'Afrique du Sud.

186. Le pays compte environ 61 000 grandes exploitations agricoles commerciales couvrant une superficie de 82 millions d'hectares. Il existe en outre 240 000 petites exploitations commerciales qui approvisionnent les marchés locaux et régionaux. On estime entre 1 et 3 millions le nombre de ménages ruraux qui produisent des denrées alimentaires avant tout pour satisfaire les besoins de leur famille, auxquels s'ajoutent 3 millions d'exploitants des zones communales des anciens bantoustans.

187. On peut considérer que le secteur agricole sud-africain comporte deux branches distinctes : un secteur commercial avancé, qui coexiste avec un secteur sous-développé (noir) émergent. Malgré les nombreux efforts des pouvoirs publics, la société sud-africaine demeure sujette à d'importantes inégalités raciales en matière de répartition et d'accès aux richesses. L'absence d'accès à la terre, à l'eau, aux marchés, aux finances, aux infrastructures de communication, à l'éducation, aux équipements de développement des compétences, à l'information et à des possibilités d'avenir empêche encore les

Sud-Africains noirs de réaliser des progrès notables en agriculture. Les politiques antérieures expliquent pourquoi la population noire d'Afrique du Sud est sous-représentée dans le secteur agroalimentaire et dans la chaîne de valeur. Les objectifs de la politique d'émancipation économique de la population noire (*Black Economic Empowerment* ou BEE) sont de briser le cycle du manque de compétences, de la pauvreté, des faibles taux d'investissement, du sous-développement des marchés et du retard du développement rural. Pour relever les défis du développement des zones rurales peuplées par les Noirs, les secteurs public et privé devront déployer des efforts substantiels. Dans le secteur des exportations de fruits, les obstacles internes à l'accès des Noirs sont associés à des difficultés générales qui concernent l'ensemble du secteur.

188. Le secteur de l'exportation de fruits doit aujourd'hui faire face à de nombreuses pressions nationales et internationales susceptibles de compromettre ses performances économiques et par conséquent sa contribution à la croissance générale. Les trois principales difficultés rencontrées sont les suivantes : concentration croissante des entreprises d'exportation, évolution de la demande des consommateurs qui accordent une plus grande importance à la sécurité des aliments, à la qualité et aux critères environnementaux, et concurrence accrue sur les marchés mondiaux, en particulier de la part des producteurs d'Amérique latine.

189. La déréglementation des marchés en 1997 a apporté des changements majeurs, notamment une plus grande intégration et une transformation de la chaîne de valeur mondiale par laquelle passent les exportations des producteurs de fruits sud-africains. La taille moyenne des entreprises s'est accrue et leur nombre a baissé. Les dix premiers exportateurs représentent maintenant plus de 90 % des exportations, même si le secteur en compte 300. Il existe une demande constante de cultivars nouveaux et de meilleure qualité, liée à l'importance croissante des critères de qualité et de sécurité. Les normes publiques et privées plus sévères et la demande d'information accrue sur les processus de production de la filière constituent de nouveaux défis à relever par les producteurs et les exportateurs. L'utilisation accrue de normes privées mises au point au niveau des distributeurs répond pour l'essentiel à l'évolution de la demande des consommateurs. En outre, on assiste depuis une vingtaine d'années à la progression de producteurs concurrents de fruits de climats tempérés répondant aux besoins de produits de contre-saison des pays de l'hémisphère nord, par exemple dans les pays d'Amérique latine, qui bénéficient aussi d'avantages liés à la faiblesse des devises.

190. Les normes privées de produits et de procédés apparaissent comme des éléments importants de l'évolution du paysage économique. L'importance nouvelle donnée à l'environnement, et les préoccupations croissantes concernant les coûts et l'efficacité modifient les comportements dans ce secteur et rejaillissent fortement sur tous les intervenants.

191. L'évolution du contexte économique, associée aux coûts croissants des matières premières importées et à l'adoption d'un salaire minimal et d'une taxe sur les terres agricoles se sont traduites par une hausse des coûts pour les producteurs. Ces coûts s'ajoutent aux dépenses d'investissement fixes nécessaires pour maintenir l'accès au marché. En outre, le pays a élaboré et adopté une charte d'émancipation économique de la population noire susceptible de faire évoluer l'industrie fruitière sud-africaine.

192. La production de fruits est exportée à 60 % environ et la conformité aux différentes normes publiques et privées fait partie de la pratique normale. Il s'applique aussi de plus en plus de normes privées de qualité, de sécurité et de protection de l'environnement aux produits commercialisés sur le marché intérieur (soit 40 % de la production). Les normes à critères multiples se répandent ainsi sur tous les marchés.

193. Le secteur de l'exportation de fruits jouit d'une longue expérience, il est réputé fournir des produits sains et de qualité, se modernise en permanence et s'efforce d'améliorer les produits offerts ainsi

que la logistique. Comme la sécurité des produits, mais aussi les préoccupations environnementales, éthiques et sociales prennent une importance de plus en plus grande, les producteurs et les exportateurs doivent adapter leurs pratiques pour en tenir compte.

Institutions et associations

194. Pour répondre à l'évolution de la demande du marché, le gouvernement et le secteur fruitier, qui travaillent en collaboration depuis des décennies, ont adopté récemment de nouvelles dispositions et lignes directrices pour le secteur. Un système d'assurance de la qualité des exportations de produits frais incluant des réglementations contraignantes sur la sécurité des aliments permet d'assurer la conformité aux réglementations internationales applicables, en constante évolution. Le service national des réglementations (National Regulatory Service, NRS) veille à ce que les produits exportés ne dépassent pas les LMR des pays importateurs, tient des registres des produits chimiques utilisés dans le cadre des programmes de fumigation et de traitement post-récolte, et procède à des essais sur des échantillons et à des contrôles de qualité au titre de la surveillance. Le département phytosanitaire a également mis en place un programme spécial sur les débouchés qui concerne les principaux marchés – États-Unis, Chine, Japon, Corée, Mexique, Nouvelle-Zélande, Israël et Union européenne – afin de veiller à ce que les exportations sud-africaines soient conformes aux protocoles d'importation sur le plan de la sécurité et de la qualité.

195. Le NRS procède aussi à des audits pour vérifier si les fruits sont conformes aux LMR, en commençant au niveau des exploitations agricoles. Si la LMR n'est pas respectée, le lot est rappelé et aucune autre cargaison ne peut quitter le pays avant que les résultats des tests ne soient satisfaisants. Les essais de qualité au niveau des exploitations et des conditionneurs peuvent néanmoins être effectués par des laboratoires privés. Les méthodes d'échantillonnage varient et dépendent souvent du produit et de la destination. Par exemple, pour les produits destinés aux États-Unis, l'USDA exige que chaque boîte soit vérifiée par ses propres inspecteurs dans les ports d'Afrique du Sud. Des codes identifient chaque intervenant de la chaîne, ce qui permet d'assurer la traçabilité. L'inspection de la qualité est effectuée par le Conseil de contrôle des exportations de produits périssables (PPECB) qui contrôle toutes les exportations de produits périssables, dont 90 % de fruits et 5 % de légumes. Ce Conseil qui dépend du Département de l'agriculture est chargé de mettre en application les réglementations et les normes obligatoires et offre des services d'inspection certifiés ISO 9001. Il ne conçoit pas de nouvelles normes, car celles-ci sont établies par les exportateurs ou des conseils de matières premières. Il gère aussi le programme de l'Initiative sur les pesticides, pour aider les producteurs à se conformer aux réglementations de l'Union européenne. Le PPECB n'est pas financé par les fonds publics, mais par des ressources provenant des services de certification et d'inspection fournis au secteur.

196. Les fédérations professionnelles jouent un rôle important en informant les entreprises du secteur de l'évolution de la demande sur les marchés internationaux ; elles comprennent le Forum des exportateurs de produits frais (FPEF) et leurs associations par produit : associations des producteurs de fruits à pépins et à noyaux (DFPT), du raison de table sud-africain (SAT), des producteurs d'avocats sud-africains (SAAGA), etc. Ces associations représentent le secteur de la production de fruits et s'efforcent d'assurer et de développer l'accès aux marchés, de fournir une assistance technique, de collecter et de diffuser des informations intéressant le secteur, de mener des actions de commercialisation et de promotion et de contribuer à la gestion des programmes de R-D.

197. Les réglementations et les normes contraignantes d'Afrique du Sud sur la sécurité des aliments sont exigeantes pour les exportateurs comme pour les producteurs, qui doivent se conformer aux dispositions relatives à l'utilisation et à l'application de pesticides. Il s'agit en particulier de tenir des registres de l'application de produits chimiques avant et après la récolte et de le mettre à la disposition des autorités sur demande, de vérifier les LMR avec l'importateur ou l'agent du pays de destination, ainsi que

l'enregistrement et le réenregistrement des procédures d'application de pesticides en Afrique du Sud et dans les pays importateurs, et d'informer le NRS lorsque des produits sont rejetés par les pays importateurs pour cause de présence de résidus.

198. À ces dispositions obligatoires s'ajoutent les normes privées. Quels sont les défis et les obstacles que présentent les normes privées pour les producteurs et les exportateurs ? Les résultats des entretiens avec les producteurs et exportateurs de fruits ont permis de répondre à ces questions et de mieux comprendre le fonctionnement des activités du secteur en Afrique du Sud.

Exportateurs

199. Les entreprises étudiées exportent des fruits d'une grande variété, en particulier des pommes, des poires, du raisin de table, des oranges, des mandarines et des avocats. Elles ont toutes moins de dix ans, sauf une qui fonctionne depuis 1905. La valeur des exportations est comprise entre 40 millions et 8 milliards ZAR, et les marchés principaux sont l'Union européenne, les États-Unis, l'Extrême-Orient et le Moyen-Orient. De manière générale, plus l'entreprise est importante, plus les destinations de ses produits sont nombreuses. Toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, commercialisent plusieurs fruits. Comme les différentes régions produisent des fruits différents, les exportateurs s'approvisionnent en général dans plusieurs parties du pays et ont souvent des bureaux régionaux dans les principales zones d'approvisionnement.

200. La sélection des producteurs s'appuie sur leur capacité à tenir des registres, leur comportement en tant qu'entreprise, la variété des produits cultivés et la capacité de production. Il est très courant que les exportateurs apportent une assistance technique et les conseils de gestion aux producteurs, souvent pour faire la liaison entre les demandes spécifiques des clients et les exploitations.

201. Les exportateurs font remarquer que l'offre est plus concentrée que par le passé, et les entreprises moins nombreuses dans la filière. Les coûts sont réduits par une plus grande efficacité. Les distributeurs préfèrent traiter avec quelques exportateurs ou producteurs seulement, ce qui influe sur la structure du secteur. Les grands producteurs de fruits attendent de plus en plus des exportateurs qu'ils partagent les risques que présente pour le producteur le système de commercialisation par expédition, ou qu'ils s'écartent devant les producteurs qui exportent directement leurs propres fruits. Cependant, les exportateurs recherchent aussi l'intégration et l'un d'eux a indiqué qu'il jouait le rôle de gestionnaire d'assortiment pour un distributeur. Plusieurs exportateurs ont formulé des remarques intéressantes sur le fait que les petites entreprises étaient peut-être avantagées sur le marché par leur plus grande souplesse face à la demande, mais qu'elles ne l'étaient pas sur le plan de la conformité aux normes.

202. Les personnes interrogées sont généralement satisfaites du niveau d'infrastructures et des services publics mis à la disposition du secteur, mais relèvent qu'elles gênent leur accès aux marchés. Certaines sont insatisfaites de la capacité portuaire. La majorité estime en outre que les équipements des laboratoires d'essai pourraient être améliorés, en particulier ceux des laboratoires publics, et souligne que la capacité d'essai sur les sols et les feuilles des laboratoires privés est adéquate.

203. Les normes internationales, volontaires et obligatoires, prennent une importance de plus en plus grande et leur intégration dans la chaîne d'approvisionnement présente souvent un coût élevé. Dans un environnement économique en évolution, l'accent est mis sur des critères d'acceptation souvent liés aux processus de production, en particulier aux conditions de travail et aux conditions sociales. L'un des exportateurs, Capespan, a créé un programme d'investissement social appelé Thandi, www.thandi.com, qui vise à responsabiliser les travailleurs agricoles et à créer de nouvelles entreprises détenues par des Noirs dans le secteur fruitier. Il s'agit de développer les compétences agricoles et d'apporter une aide sur le plan

de la réforme agricole. La production obtenue dans le cadre de programme est certifiée « commerce équitable ».

204. Toutes les personnes interrogées ont mentionné les effets des normes privées sur les coûts. Beaucoup se sont plaintes en particulier de devoir obtenir plusieurs certifications pour les mêmes critères. La qualité reste cependant le critère important pour l'exportation de fruits, la sécurité venant juste après en deuxième position. La sécurité des aliments est perçue comme une condition fondamentale pour la participation aux marchés à l'exportation, et la plupart des entreprises sont confiantes dans leur capacité à se conformer aux dispositions de sécurité des aliments et de traçabilité.

205. Les huit exportateurs interrogés signalent que leurs acheteurs exigent l'application de dispositifs spécifiques de normes privées. Ceux-ci figurent au tableau II.3. Tous les huit doivent être certifiés EurepGap, six doivent aussi appliquer la norme HACCP, deux la norme SA 8000, tandis que les normes ISO 9001 et 22000 doivent être appliquées par une entreprise chacune. Des audits ont lieu chaque année pour vérifier la conformité aux normes privées. Seuls les producteurs et les exportateurs qui manipulent les fruits sont certifiés et s'acquittent des coûts de mise en conformité. Dans l'ensemble, ces coûts de certification représentent moins de 3 % de leur chiffre d'affaires.

Tableau Annexe II.3. Nombre d'exportateurs appliquant les dispositifs de normes privées exigés par les acheteurs

Labels biologiques :	3
EUREPGAP	8
HACCP	6
IFS	3
ISO 9000	1
SA 8000	2
ISO 22000	1

206. Les plus grandes difficultés rencontrées dans la mise en application des dispositions sont les suivantes : tenue des registres, gestion des engrais et des ravageurs par les producteurs, manque d'intérêt pour les besoins du marché, coûts de la certification, coûts des audits pour les petits producteurs et gestion des normes sanitaires et phytosanitaires. Les dispositions de traçabilité sont souvent perçues comme difficiles à appliquer, en raison de la réticence des producteurs à les mettre en œuvre et à les respecter, ainsi que des coûts de la certification et des audits. Les réglementations sur les résidus chimiques et les LMR apparaissent en outre comme un obstacle important à l'accès aux marchés.

207. Les difficultés posées par les normes privées sont souvent aggravées en raison du type d'éléments à fournir pour prouver la conformité. Cependant, le fait que les normes soient similaires d'un pays à l'autre est considéré comme positif, surtout lorsqu'elles sont harmonisées.

208. Il est intéressant de noter que toutes les personnes interrogées connaissaient et avaient vu des exemplaires des différentes normes – EurepGap, Loi sur les normes des produits agricoles,

réglementation HACCP n° 54 du département de la Santé, et que quelques-uns connaissaient même le règlement (CE) n° 178/2002. Les principales raisons données dans les cas de non-conformité aux normes sont les suivantes : régimes incorrects de température, mauvaise manipulation des fruits et problèmes de conditionnement.

209. Dans cet environnement, les entreprises doivent être de plus en plus concurrentielles par rapport aux autres exportateurs et doivent intervenir dans l'évolution du secteur. L'efficacité et la normalisation de la chaîne d'approvisionnement ont aussi contribué aux performances et à l'importance donnée à la réduction des coûts dans la logistique. Avec le développement et la diffusion des TIC, l'information circule davantage, ce qui permet de contrôler les risques. Dans ce domaine, les associations de producteurs fournissent une liaison essentielle entre les marchés et les exportateurs et producteurs.

210. Les exportateurs sont globalement satisfaits des infrastructures et des services publics, bien que certains points puissent être améliorés.

Producteurs

211. Quatorze producteurs ont été interrogés. Les plus importants possèdent leurs propres installations de conditionnement et les autres utilisent celles des producteurs voisins. La taille des exploitations varie de 25 à 1 700 hectares, et la superficie consacrée à la production de fruits a été accrue récemment dans la plupart des cas. La majorité des producteurs interrogés travaillent dans ce secteur depuis plus de 8 ans (fourchette de 2 à 60 ans) et la part du marché local est comprise entre 15 et 40 %. Tous ont une connexion Internet et comptent entre 6 et 400 employés permanents, mais la main-d'œuvre saisonnière peut doubler ou tripler ces effectifs. Suite à l'introduction d'un salaire minimal, les producteurs ont réduit l'apport de main-d'œuvre mais fournissent en même temps des avantages en nature tels que logements, écoles, transports ou soins médicaux.

212. Comme les exportateurs, les producteurs n'ont pas de plaintes majeures à formuler sur les infrastructures ou les services. Cependant, les pannes d'électricité régulières, problématiques pour les systèmes de réfrigération, les inquiètent beaucoup, ainsi que l'insuffisance des capacités portuaires.

213. Les producteurs vendent directement ou indirectement à de grandes chaînes de supermarchés comme Aldi, Tesco, ASDA, Waitrose, Ahold, Coop, Migros, Carrefour, et localement à Woolworths et aux marchés de produits frais. Les gros producteurs qui présentent une forte intégration vers l'aval vendent à leurs représentants sur certains marchés comme celui de l'Extrême-Orient, et directement aux distributeurs européens. Dans ce dernier cas, ils concluent des contrats spéciaux d'approvisionnement. Les producteurs les plus intégrés sont plus satisfaits des relations établies avec les acheteurs. En revanche, les plus petits producteurs sont plus dépendants des intermédiaires dans la chaîne de valeur, ce qui fait monter les coûts des transactions et comporte des risques si les intervenants en aval ne sont pas performants, font obstacle à la circulation de l'information et/ou ne négocient pas bien les prix et les conditions de livraison. Leur capacité à répondre aux besoins des acheteurs risque d'en être diminuée.

214. Les volumes et les calendriers de livraisons sont considérés comme des éléments importants de la vente, mais les acheteurs leur modifient souvent leurs commandes initiales avant la livraison, obligeant ainsi les producteurs à commercialiser des excédents qu'ils n'avaient pas prévu de vendre à l'origine. Ceux-ci finissent en général sur les marchés régionaux ou locaux où les prix sont plus bas.

215. En général, les producteurs sont informés des besoins des acheteurs par un bureau à l'étranger, par courrier électronique ou par fax. Ils estiment pour la plupart être correctement informés sur ce plan. Ils sont cependant préoccupés par les normes privées qui tiennent rarement compte des situations locales et se traduisent par une augmentation des coûts d'application et de respect des dispositifs. Le tableau annexe II.4

donne un aperçu des dispositifs de normes privées appliqués par les producteurs interrogés. Plus de 75 % appliquent la norme EurepGap et 36 % la norme BRC, laquelle est utilisée en cas de transformation minimale et de conditionnement.

Tableau Annexe II.4. Dispositifs de normes privées appliquées par les producteurs interrogés

Dispositif de norme privée	% de producteurs appliquant cette norme
Labels biologiques	14%
EurepGap	79%
Safe Quality Food-SQF1000;	7%
BRC (British Retail Consortium)	36%
IFS (International Food Safety)	7%

216. La plupart estiment qu'ils appliquent assez bien les normes requises, mais c'est le respect d'EurepGap et des mesures sanitaires et phytosanitaires qui importe le plus pour eux. L'utilisation et l'application de produits chimiques et la traçabilité apparaissent comme les dispositions les plus difficiles à respecter. La plupart des producteurs ont dû investir pour se doter d'installations de stockage de produits chimiques, d'élimination des déchets, ou de toilettes, afin de répondre aux dispositions des normes privées.

217. Les éléments des normes qui présentent des difficultés pour les producteurs sont les suivants :

- Sécurité des aliments : LMR, problèmes d'hygiène lors de la récolte, conformité aux normes microbiennes, enregistrement des pesticides ;
- Essais : niveau peu avancé des procédures des laboratoires d'Afrique du Sud ;
- Qualité des produits alimentaires : souvent affectée par la variabilité des conditions climatiques ;
- Tenue des registres : coût de la tenue des registres et caractère peu pratique des codes d'unités de production, formation du personnel à leur utilisation, notamment chez les conditionneurs ;
- Sécurité de la main-d'œuvre et hygiène : sida, attitude des travailleurs agricoles face à l'hygiène et détection de la grippe.

218. Des audits, considérés comme déterminants, sont effectués une fois par an pour un coût de 3 500 ZAR environ. Ces procédures contribuent souvent à améliorer l'efficacité de l'utilisation de produits chimiques, les méthodes de pulvérisation et l'hygiène. L'application des normes n'a pas entraîné d'amélioration de la rentabilité ni d'accroissement de la demande, mais les producteurs y voient une condition préalable à l'accès au marché.

219. Les gros producteurs obtiennent de meilleurs résultats dans l'application des différentes réglementations et normes privées que les petits producteurs. L'intégration en aval, les économies d'échelle, les engagements pris en faveur de la qualité, l'excellente gestion de la commercialisation et de l'exploitation sont considérés comme des points forts de l'application des normes par les producteurs de fruits sud-africains.

220. Les coûts encourus constituent également un élément important de l'application des normes, et dépendent des conditions initiales. Une machine de lecture de codes à barre, par exemple, peut coûter 1 million de ZAR, la rénovation d'installations de conditionnement 170 000 ZAR et la rénovation des ateliers destinés à assurer la conformité à EurepGap 170 000 ZAR, ce qui représente une dépense importante pour de nombreux producteurs. Aux coûts des remises à niveau périodiques nécessaires, il faut ajouter ceux qu'entraînent les audits et les certifications. D'après les estimations établies à partir de plusieurs exploitations d'agrumes du Cap oriental, ces coûts représentent 4 % environ des recettes à l'exportation, mais pourraient atteindre 10 % si l'on tient compte des exportations auxquelles il a fallu renoncer.

221. Le manque de souplesse, la faiblesse de la productivité, le manque de compétences de la main-d'œuvre et des dirigeants, la vétusté des machines et les revendications foncières font obstacle à l'application des normes par les producteurs. Les petites exploitations rencontrent souvent des difficultés pour se conformer aux dispositions techniques, et manquent des capacités de gestion et des infrastructures nécessaires. Ces problèmes pèsent lourdement sur leur capacité à respecter les normes privées, et risquent de les écarter de la chaîne de valeur.

222. L'un des petits producteurs émergents interrogés a fait valoir qu'il faudrait recenser et analyser des marchés spéciaux qui pourraient être ciblés par les nouveaux agriculteurs sud-africains. Il a proposé également la conclusion d'accords avec les importateurs pour garantir au secteur son statut de fournisseur privilégié. Cependant, ces marchés, qui ne devraient pas être soumis à des normes obligatoires ou volontaires de grande envergure, devraient être de petite ou de moyenne taille. Cette démarche pourrait permettre une mise à niveau progressive des exploitations et des agriculteurs. Il est fondamental d'améliorer les compétences et les connaissances de base de ce secteur émergent en matière d'exportations, tout en évitant les risques et les coûts de mise en conformité induits par les exportations vers les marchés occidentaux avancés.

ANNEXE III

**Lignes directrices pour les entretiens avec les exportateurs
à modifier en fonction du pays et des produits.**

Exportateur :
 Nom :
 Poste :
 Adresse :
 E-mail :
 Téléphone :
 Télécopie :
 Date :
 Produits :

I INFORMATIONS GÉNÉRALES

1. Entreprise d'exportation	
Quels produits exportez-vous ?	
Depuis combien d'années exportez-vous des produits agricoles ?	
Quel est le chiffre d'affaires annuel de votre entreprise ?	
Quels sont vos effectifs ?	
S'agit-il d'une entreprise locale ?	
À quel endroit est-elle située ? À quelle distance des producteurs ?	
Quelle a été la croissance de votre entreprise au cours des trois à cinq années passées ?	
Quelle est la croissance prévisible de votre entreprise dans les trois années à venir ?	

La croissance récente de l'entreprise est-elle due à l'augmentation du nombre d'acheteurs/importateurs, ou à une croissance des ventes aux clients habituels ?	.
--	---

Prévoyez-vous d'accroître votre clientèle sur un marché donné ou d'accroître les quantités livrées aux acheteurs/importateurs actuels ?	
Comment procédez-vous pour conquérir de nouveaux acheteurs/importateurs [contact direct, Internet, relations et agences commerciales du gouvernement ?]	
2. Marchés/acheteurs	
Quels sont les principaux débouchés à l'exportation de vos produits ?	
Quels sont les principaux acheteurs/importateurs – par type d'entreprise à la destination finale [Indiquez leurs nom et coordonnées, téléphone, e-mail ou adresse postale. POINT ESSENTIEL !]	
Depuis combien de temps traitez-vous avec ces acheteurs ?	
Comment décriez-vous cette relation vendeur/acheteur ? (niveau de coopération)	
De quels acheteurs êtes-vous le fournisseur privilégié et pour quelles raisons ?	

II FILIÈRE D'EXPORTATION

(Décrire brièvement les étapes de la filière suivie par les produits, du producteur au distributeur ou transformateur) À quelle(s) partie(s) de la chaîne de valeur votre entreprise prend-t-elle part, et de quels aspects est-elle responsable ?	
Quelles ont été les principales évolutions de la chaîne d'approvisionnement au cours des cinq dernières années ? Au cours des dix dernières années ?	
En quoi ces évolutions ont-elles influé sur vos méthodes commerciales sur les marchés à l'exportation ?	
Quelle est l'importance du rôle de la capacité de gestion dans le succès rencontré dans la chaîne d'exportation ?	
Pouvez-vous indiquer des domaines ou des tâches pour lesquels les compétences en gestion sont essentielles à votre réussite en tant qu'exportateur ?	

Comment les petites entreprises (émergentes) peuvent-elles faire face à la concurrence des grandes entreprises en matière de procédures de gestion ?	.
--	---

Information et communication

Comment êtes-vous informé des dispositions s'appliquant aux produits et aux procédés et des dispositions de livraisons ou de logistique, par importateur/acheteur ? (E-mail, téléphone, courrier postal, visites des acheteurs sur place).	
Ces dispositions changent-elles souvent ? [1 fois par an, 2 fois par an, 3 fois par an, en permanence]	
Quelles sont les dispositions qui évoluent le plus ? Ces changements présentent-ils un coût important ?	
Quels sont les coûts (directs, indirects) que représentent l'information? (coûts d'information)	
Les pouvoirs publics apportent-ils une aide à cet égard ? Quel rôle jouent-ils (agences de commercialisation des exportations par exemple) ? Quel est le rôle des fédérations professionnelles sur ce plan (associations de producteurs ou d'exportateurs ?)	.

III DISPOSITIONS SUR LES PRODUITS ET LES PROCÉDÉS (PRODUIT, IMPORTATEUR, PAYS DE L'OCDE)

Nous souhaitons vous interroger sur les dispositions privées applicables aux procédés et aux produits, et sur les méthodes que vous utilisez pour y satisfaire (éventuellement davantage de combinaisons produits/pays)

Produit : Importateur / Acheteur Pays de l'OCDE : Europe occidentale.....	
Décrire brièvement les dispositions volontaires relatives aux produits et aux procédés des importateurs/acheteurs ? Veiller à tenir compte des critères ci-dessous : [seulement s'ils diffèrent explicitement d'un dispositif de normes appliqué !!]	

Qualité (physique)	
Intrants chimiques	.
Limite maximale de résidus	
Procédures d'essai	

Dispositions concernant la sécurité des aliments et les traitements post-récolte	.
Tenue de registres et traçabilité	.
Hygiène de la main-d'œuvre	
Conditions de sécurité	
Conditions environnementales (gestion des déchets)	
Quelles sont les dispositions ci-dessus les plus difficiles à respecter pour vous et pour quelles raisons ?	
Est-ce une faiblesse propre à votre entreprise ou commune à tous les exportateurs/producteurs ?	
Quelles stratégies avez-vous adoptées pour que votre production s'y conforme ? Ont-elles été couronnées de succès ?	
Pouvez-vous classer ces dispositions par ordre d'importance pour vos exportations vers ce(s) pays de l'OCDE ?	

Quelle est la principale différence, concernant les normes volontaires mentionnées, entre l'importateur / le distributeur / le grossiste / le transformateur ou le pays ?		
Dispositifs de normes privées		
Devez-vous démontrer que vos produits et les procédés de production utilisés satisfont à l'un des dispositifs suivants :	Oui	Non
Label biologique,		
EurepGap,		
SQF1000 (Safety Quality Foods),		
CCvD-HACCP,		
IFS (International Food Safety),		
ISO 9000,-- assurance de la qualité,		
ISO 14000 – management environnemental,		
SA 8000 - Responsabilité sociale,		
HACCP - Codex Alimentarius,		
ISO 22000 - sécurité des aliments		
Quels sont les autres dispositifs de normes privées éventuellement requis pour l'exportation ?		
Ces dispositifs sont-ils propres à un produit, à un importateur ou à un pays ? [Précisez]		
Conformité (à distinguer par produit le cas échéant)		
Qui certifie la conformité à ces dispositifs ? [qui, pour quel dispositif ?]		
Qui contrôle la conformité à ces dispositifs ? [qui, pour quel dispositif?]		
Indiquez les 3 éléments de ces dispositifs les plus difficiles à respecter	-	
Quelle est l'importance des difficultés rencontrées pour l'acheteur/importateur ?		
Capacité (à préciser par produit le cas échéant)		
Considérez-vous que la capacité de votre entreprise à satisfaire aux normes de <u>qualité du produit</u> des importateurs/acheteurs est adéquate ? Pourquoi ?	.	

Quels sont vos points forts dans l'application des normes de qualité du produit ? [par rapport aux autres entreprises] Quel est votre principal point faible sur le plan de la conformité aux normes de qualité ?	
Pouvez-vous indiquer deux domaines particuliers dans lesquels vous avez rencontré des difficultés pour satisfaire aux critères de qualité exigés ?	
Que faites-vous pour y remédier ?	

Considérez-vous que la capacité de votre entreprise à respecter les normes (volontaires) de <u>sécurité des aliments</u> est suffisante ? Par rapport à d'autres entreprises ?	
Quels sont vos points forts dans l'application des normes volontaires de sécurité des aliments ? Vos points faibles ?	
Citez deux domaines particuliers dans lesquels l'application des normes volontaires de sécurité des aliments présente des difficultés	
Qu'avez-vous fait pour y remédier ?	
Considérez-vous que la capacité de votre entreprise à respecter les normes volontaires en matière de <u>traçabilité</u> est adéquate ?	
Quels sont vos points forts dans l'application des normes volontaires de traçabilité ? Vos points faibles ?	
Citez deux domaines particuliers dans lesquels la mise en œuvre de la traçabilité présente des difficultés.	
Que faites-vous pour y remédier ?	
Travaillez-vous en collaboration avec d'autres exportateurs pour satisfaire aux normes volontaires de produits ? Quel est le rôle des fédérations professionnelles à cet égard ?	
L'application des normes volontaires pose-t-elle d'autres difficultés que vous souhaitez signaler ?	
Ces difficultés touchent-elles aussi d'autres exportateurs ?	
Dans quelle mesure ces problèmes sont-ils dus à des carences des infrastructures ou des institutions ?	

Êtes-vous satisfait des capacités disponibles dans les domaines suivants :	
Réseau de télécommunications,	
Approvisionnements en énergie et stabilité de l'offre,	
Installations des laboratoires d'essai,	
Programmes d'innovation sur les variétés,	
Réseaux de transport : routes, rail, transport aérien, installations portuaires	
Dans quels autres domaines des améliorations sont-elles possibles ?	
La taille de votre entreprise constitue-t-elle un atout ou un inconvénient pour l'accès aux marchés de l'OCDE ?	
Avez-vous déjà vu les documents qui suivent (ou des documents similaires) ? (où ? comment ?) : [montrer les documents]	
a. Normes publiques d'exportation sur...	
b. Normes publiques de commercialisation locale et d'importation sur	
c. Réglementation Eurepgap sur les fruits et légumes	
d. Réglementation HACCP	
e. Règlement 178/2002 (sécurité des aliments)	
f. Réglementations nationales sur la sécurité des aliments ou l'hygiène	

Connaissez-vous le contenu général de ces documents ?	
---	--

IV SUIVI DES PRODUCTEURS

Avec combien de petits producteurs travaillez-vous ?	
Ce nombre a-t-il augmenté ou baissé au cours des cinq dernières années?	
Prévoyez-vous d'accroître le nombre de producteurs sous contrat avec lesquels vous travaillez dans un proche avenir ?	
Quelle est leur taille moyenne ?	
Le nombre de producteurs sous contrat a-t-il baissé au cours des cinq dernières années ? Combien en aviez-vous en 2000 ? Et maintenant ?	
Pourquoi en avez-vous réduit le nombre ? (soyez précis – veuillez entourer la réponse adéquate) Coûts de gestion ou de transaction élevés ? Non-application des normes de qualité ? Incapacité à se conformer aux normes privées ? Incapacité à tenir les registres d'application de produits chimiques ? Non-respect des volumes de production prévus ?	
Quelle est leur taille ? Estimation moyenne Pourcentage d'exploitations de moins de 5 ha ? De moins d'1 ha ? De moins de 2 ha ? De plus de 3 ha ? De plus de 5 ha ?	
À quel pourcentage des exportations la production des producteurs sous contrat correspond-elle ?	
Indiquez brièvement comment vous procédez pour identifier les producteurs susceptibles de répondre aux exigences de vos acheteurs/importateurs ?	
En dehors des normes, quels sont les facteurs qui président au choix des producteurs auxquels vous faites appel ?	

Comment informez-vous les producteurs des exigences des importateurs/acheteurs ?	
Comment vérifiez-vous qu'ils répondent aux dispositions en matière de produits et de procédés ? Par exemple, vous chargez-vous de la surveillance régulière ou avez-vous recours à une surveillance par un tiers ou à l'autosurveillance ?	
Apportez-vous une assistance pour la tenue des registres ? Ou le petit producteur s'en charge-t-il lui-même ?	
Fournissez-vous et appliquez-vous les produits chimiques nécessaires, pesticides ou engrais ?	
Apportez-vous une assistance agronomique ? Pour quels produits chimiques, dans quelles proportions, et de quelle manière ?	
Qui paie l'assistance technique fournie pour la tenue de registres, l'assistance agronomique, ou l'application de produits chimiques ? Pouvez-vous fournir une estimation par hectare et par campagne ?	
Quels sont pour vous les coûts moyens de gestion de l'activité des petits producteurs sur le plan de la tenue de registres, de l'application de produits chimiques, et du contrôle de la qualité des petits producteurs ? À quel pourcentage du prix que vous percevez en tant qu'exportateur cela correspond-il ?	
Quel est le prix obtenu et combien recevez-vous ?	
Aidez-vous les producteurs à se conformer aux différentes normes volontaires de produits, en proposant une assistance technique, des conseils sur la gestion ou toute autre aide ? Veuillez décrire la nature de l'assistance offerte.	
Fournissez-vous des prêts pour financer les installations suivantes : (à exprimer en % du coût total) toilettes, lavabos installations de stockage de produits chimiques vestiaires réfrigération des produits après récolte	

Financez-vous les aspects suivants : irrigation, petites voies d'accès, camions, d'autres améliorations du fonctionnement de l'exploitation ?	
Contribuez-vous aux coûts d'audit ou de certification ? Sont-ils déduits du prix de vente final ?	
Contribuez-vous à la rémunération d'un assistant technique ? Cette contribution est-elle déduite du prix de vente final ?	
Citez trois dispositions particulièrement difficiles à appliquer pour les producteurs ? Pourquoi ?	

PROCÉDURE D'ÉVALUATION DE LA CONFORMITÉ : AUDITS ET CERTIFICATION

Quels sont les documents sur la conformité aux normes volontaires exigés par votre acheteur/importateur ?	
Si vous vendez à plusieurs importateurs, est-ce que chacun d'eux exige un audit séparé ?	
Quelle est l'importance des coûts d'audit et de certification par rapport à la valeur totale des exportations ? [$<1\%$; $<3\%$; $<5\%$]	
Est-il déjà arrivé qu'une cargaison soit refusée pour non-respect des normes de produit ou de procédé ?	
Le produit avait-il subi un audit/une inspection ? effectué par qui ? (en dehors du PPECB)	
Si le produit a été refusé à l'arrivée, quelle en était la raison ? [en rapport avec la sécurité des aliments, le délai de livraison, la qualité ?]	
Pouvez-vous indiquer les causes du problème ?	
Les produits ont-ils été vendus à d'autres acheteurs ?	

VI TRAÇABILITÉ :

Quelles sont les mesures nécessaires pour répondre à l'obligation de traçabilité ? [Veuillez les décrire aussi précisément que possible — en particulier critères de certification ou référence à un document ou à un dispositif]	
---	--

donné.] Quels sont les obstacles éventuels ?	
Quelles sont les principales différences entre les types d'acheteur [distributeurs / importateurs, grossistes ou pays] sur le plan des obligations de traçabilité ?	
La tenue de registres au niveau des producteurs pose-t-elle un problème majeur lorsque vous travaillez avec des producteurs (émergents) de petite ou de moyenne taille ?	
Les petits producteurs sont-ils souvent exclus de la chaîne d'exportation à cause des conditions de traçabilité ?	
La traçabilité – ou certaines formes de traçabilité – fait-elle obstacle à votre accès aux marchés des pays de l'OCDE (si vous mettez en œuvre un dispositif de normes, ne répondez pas à cette question !) [Si les produits sont exportés vers plusieurs destinations, indiquez les dispositions à respecter par type d'entreprise et de pays importateur]	

VII ACTIVITÉS À VALEUR AJOUTÉE

Quelles sont les principales activités à valeur ajoutée associées à votre produit ?	
Pratiquez-vous les activités suivantes :	
Réfrigération après récolte,	
Lavage	
Tri	
Coupe	
Conditionnement	
Étiquetage	
Quelles sont les (autres) conditions associées à ces activités par les acheteurs / importateurs ?	

Souhaitez-vous accroître vos activités à valeur ajoutée vers les marchés à l'exportation, et, dans l'affirmative, pour quel aspect ? Pourquoi ? Quels seraient les investissements nécessaires ?	
Pouvez-vous citer au moins deux points faibles susceptibles de faire obstacle à vos activités à valeur ajoutée ?	

Les entreprises reçoivent-elles de certains organismes gouvernementaux, dans le domaine commercial ou agroalimentaire, une aide à l'accès aux marchés pour leurs activités à valeur ajoutée ? Les fédérations professionnelles jouent-elles un rôle en la matière ? Quelles sont les modalités de ce soutien ? Considérez-vous que celui-ci porte ses fruits ?	
--	--

VIII LOGISTIQUE : MANUTENTION, STOCKAGE ET TRANSPORT APRÈS RÉCOLTE

Êtes-vous satisfait de votre capacité à livrer en temps voulu des quantités précises de produits répondant aux exigences fixées ?	
Dans la période comprise entre la récolte et l'arrivée du produit à sa destination finale, quelles sont les dispositions logistiques les plus difficiles à respecter de façon régulière : manutention post-récolte, réfrigération, stockage avant le transport, transformation et transport ? [à classer par ordre d'importance]	
Quelles ont été les mesures adoptées pour surmonter ces difficultés ?	
Les dispositions en vigueur dans ce domaine changent-elles fréquemment ?	
Votre importateur / acheteur vous a-t-il demandé d'adopter des techniques logistiques particulières ?	
Quels en sont les coûts et les avantages ?	

IX DIFFÉRENCES ENTRE NORMES PRIVÉES ET NORMES PUBLIQUES

L'entreprise importatrice établit-elle une distinction explicite entre les réglementations gouvernementales et les normes privées dans l'établissement de ses exigences ?	
---	--

<p>Les normes volontaires concernant les procédés et les produits sont-elles plus sévères que les réglementations sanitaires et phytosanitaires publiques, et de quelle manière ? (fournir des exemples)</p>	
--	--

X COMPORTEMENTS ET ÉVOLUTION STRUCTURELLE DANS LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

<p>Quelles sont les conséquences de l'émergence de fermiers noirs dans le secteur ? Et dans la chaîne d'exportation ?</p>	
<p>Le nombre d'exportateurs a-t-il augmenté ou baissé ces dix dernières années ? Leur taille moyenne a-t-elle évolué ?</p>	
<p>Quelle est, selon vos estimations, la part de marché des quatre plus grandes entreprises ?</p>	
<p>À votre avis, quel sera le niveau d'intégration entre production et exportation à l'avenir ? Cette évolution concernera-t-elle tous les marchés et tous les produits ? Quelle autre évolution caractéristique pouvez-vous prévoir pour le secteur ?</p>	
<p>Veuillez ajouter toute observation que vous jugez importante concernant votre capacité de production et l'accès aux marchés.</p>	

**Lignes directrices concernant les entretiens avec les producteurs
À modifier en fonction du pays et du produit**

Exploitation :
Nom :
Poste :
Coordonnées :
Date :
Produits :

I. INFORMATIONS GÉNÉRALES

Descriptif de l'exploitation

1. Emplacement	
À quelle distance l'exploitation se trouve-t-elle d'une grande route ?	
À quelle distance se trouve-t-elle de l'acheteur, du conditionneur ou du négociant le plus proche ?	
2. Taille	
Quelle est la superficie de votre exploitation ?	
Quelle est la part de chaque produit ?	
Avez-vous augmenté la superficie affectée à <votre produit> ces trois dernières années ?	
La superficie totale de votre exploitation a-t-elle augmenté ces trois dernières années ?	

3. Régime foncier	
Quelle est la part des terres que vous possédez ?	
Quelle est la part des terres louées ?	
4. Bâtiments	
Veuillez dresser la liste des bâtiments, des machines et des équipements de l'exploitation.	

Main-d'œuvre

Combien de membres de votre famille travaillent-ils dans l'exploitation, vous y compris ?	
À temps plein ? À temps partiel ?	
Employez-vous d'autres personnes ? Combien ?	
Hommes : à temps plein / à temps partiel.	
Femmes : à temps plein / à temps partiel.	
Quels sont leurs salaires ?	
Leur fournissez-vous d'autres prestations telles que logement, transport, scolarisation ou protection médicale ?	

Infrastructure et services publics

1. Eau	
Votre accès à l'eau est-il suffisant ?	
Irriguez-vous vos terres ? Dans quelle proportion ?	
Quel est le coût de l'irrigation / ha ?	

2. Énergie	
Avez-vous accès à l'électricité ?	
L'approvisionnement est-il régulier et fiable ou y a-t-il des coupures ou des pannes d'électricité ?	
Quel est le coût de l'électricité ?	
3. Télécommunications	
Avez-vous accès à des équipements de télécommunications ? Lesquels ?	
Sont-ils fiables ?	
Si non, pourquoi ?	
4. Réseau routier	
L'état des routes de votre région convient-il pour le transport ?	
5. Laboratoires d'essai	
Disposez-vous pour vos produits d'équipements et de services fiables en matière de laboratoires d'essai ?	

Y a-t-il des services (éventuellement nouveaux) ou des améliorations des services et des infrastructures en place qui pourraient permettre un accroissement de la capacité de production de votre exploitation ?	
--	--

II. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION

1. Production	
Quelle est votre production annuelle ?	
Quelles sont vos recettes moyennes ?	
Depuis combien d'années cultivez-vous vos produits ?	
Quelle est la part de la production destinée au marché local ? [Petits producteurs : Quelle est la part de la production destinée à la consommation familiale ?]	
2. Commercialisation	
Comment décririez-vous votre chaîne de valeur ? À quelles activités de la chaîne de valeur prenez-vous part ?	
Quels sont les noms de vos acheteurs (principaux) ? S'agit-il d'entreprises ou coopératives locales ou d'entreprises étrangères ? Depuis combien de temps êtes-vous en relation avec cet (ces) acheteur (s) ?	
Avez-vous conclu un contrat d'achat à long terme avec l'un ou l'autre de ces acheteurs ? S'agit-il de contrats oraux ou écrits ?	

En cas de contrats écrits : quelles en sont les spécifications générales : quantités minimales, délais de livraison et règles concernant les produits ou les procédés ?	
Les prix sont-ils mentionnés dans le contrat ? Comment sont-ils déterminés ?	

Les quantités minimales et les délais de livraison fixés constituent-ils une disposition importante pour la vente à ces acheteurs ? [De quelle importance sur une échelle de 1 à 10]	
Arrive-t-il qu'un acheteur modifie les quantités demandées juste avant la livraison ? Pouvez-vous faire face à une éventuelle augmentation de la demande pour une qualité donnée ?	
Si les quantités demandées sont inférieures, comment vendez-vous le reste du produit ? À un autre acheteur ? Ou sur le marché local ?	
La possibilité de communiquer rapidement avec l'acheteur est-elle importante pour votre entreprise ou vos activités agricoles ?	
L'accès à Internet facilite-t-il ou peut-il faciliter la commercialisation de votre produit et en améliorer le prix ?	

III. NORMES PRIVÉES

Nous souhaitons maintenant examiner le rôle des normes et dispositions privées concernant les produits et les procédés, qui viennent s'ajouter aux réglementations publiques éventuellement mises en œuvre en application de la loi.

Information et communication au sujet des normes

Comment êtes-vous informé des exigences des acheteurs concernant les produits ou procédés ?	
Comment vous tenez-vous au courant des évolutions de ces exigences ?	
Arrive-t-il que ces normes changent sans que vous en soyez informé suffisamment à l'avance ? Pouvez-vous donner un exemple particulier et récent ?	

Est-il important d'être en mesure de communiquer correctement pour répondre aux attentes de l'acheteur sur les produits fournis ? Cette capacité a-t-elle parfois manqué ?	
L'accès à Internet facilite-t-il ou peut-il faciliter vos contacts avec les acheteurs ?	
Les agriculteurs sont-ils consultés pour l'établissement des normes de produits ou de procédés ? Pouvez-vous donner un exemple ?	

Avez-vous l'impression que les normes sont fixées sans considération des capacités des producteurs à s'y conformer ? Comment remédier à ce problème ?	
Avez-vous vu l'un de ces documents (ou des documents similaires) : [montrer les documents]	
a. Normes d'exportation gouvernementales sur les pommes et les poires	
b. Réglementation Eurepgap sur les fruits et les légumes	
c. Normes sud-africaines de sécurité des aliments dans les secteurs de production primaire	
d. Réglementation HACCP (Ministère de la santé, Loi 54 de 1972)	
e. Loi sur les normes s'appliquant aux produits agricoles (Loi NDA 119 de 1990)	
f. Règlement (CE) n° 178/2002 (sécurité des aliments)	

g. Aide-mémoire de la norme de sécurité des aliments en Afrique du Sud (essentiellement sur les équipements de conditionnement des exploitations)	
En connaissez-vous le contenu ?	

Normes de produits et procédés

Nous souhaitons examiner les normes établies par vos acheteurs pour vos produits. Il s'agit aussi de déterminer quelle est votre capacité à répondre aux exigences de l'acheteur.

1. Acheteur (nom : a CFY .b.....c.....d.....)	
Êtes-vous généralement satisfait de votre capacité à répondre aux demandes de cet acheteur concernant vos produits ?	
Comment estimez-vous vos performances dans les domaines de la qualité des produits, de la sécurité des aliments et de la gestion des délais de livraison et des volumes fournis ? (critères de référence)	
Pouvez-vous indiquer brièvement les principaux éléments des normes de produits et de procédés ? (s'ils ne figurent pas dans une norme privée !)	
Qualité des aliments	
Sécurité des aliments	
Essais	
Tenue de registre / traçabilité	
Sécurité des travailleurs	
Hygiène	
Qualité de l'environnement	

Autres :	
----------	--

Quelles sont les dispositions les plus difficiles à respecter et pourquoi (obstacles) ?	
Pour respecter ces dispositions, avez-vous dû investir dans des bâtiments, des équipements ou d'autres infrastructures au niveau de l'exploitation ? [Utilisation d'intrants, stockage de produits chimiques, utilisation d'eau, gestion des déchets et qualité de l'environnement]	
Indiquez au moins deux dispositions de <u>qualité des produits alimentaires</u> dont l'application est souvent difficile et coûteuse. Veuillez donner des précisions sur les difficultés rencontrées.	
Indiquez au moins deux dispositions de <u>sécurité des aliments</u> dont la mise en œuvre est difficile et coûteuse.	
Indiquez au moins deux dispositions de <u>tenue de registre / traçabilité</u> dont l'application est difficile.	
Indiquez au moins deux dispositions de <u>sécurité de la main-d'œuvre et d'hygiène</u> dont l'application est souvent difficile et coûteuse.	

Dispositifs de normes privées	
Vos acheteurs exigent-ils que vous vous conformiez à certains des dispositifs de normes privées qui suivent :	
Label biologique	

EurepGap		
Safe Quality Food-SQF1000		
BRC (British Retail Consortium)		
IFS (International Food Safety)		
CCvD-HACCP		
ISO 9000 (contrôle de la qualité)		
ISO 14000 (environnement)		
SA8000 (responsabilité sociale)		
Autre :		
2. Distributeurs / fabricants		
Produisez-vous pour des distributeurs ou des fabricants particuliers ? Occupez-vous pour eux une position de fournisseur privilégié ? Depuis combien de temps ?		
Devez-vous aussi respecter certains dispositifs propres à l'entreprise, c'est-à-dire des accords bilatéraux, avec un grand distributeur ou fabricant de l'OCDE (voir liste) ? Si oui, lequel ?		

Quelles sont les principales conditions de ces dispositifs concernant les points suivants :	
Qualité des produits alimentaires	
Sécurité des aliments	
Tenue de registre / Traçabilité	
Sécurité des travailleurs	

Hygiène	
Qualité de l'environnement	
Quelles sont celles dont l'application est plus difficile et coûteuse ? Veuillez donner des précisions.	
Quels sont les délais de livraison et les volumes également exigés par ces entreprises ? Veuillez préciser.	
Comment les prix sont-ils fixés dans le cadre de ces relations bilatérales ?	
Devez-vous respecter plusieurs dispositifs de normes à la fois pour le même acheteur / distributeur / fabricant ?	
En quoi ces dispositifs de normes diffèrent-ils de ceux de l'acheteur / distributeur (pays) ?	
Comment procédez-vous face aux différents ensembles de normes ? Avez-vous mis en place un système spécifique ?	

[Concernant les obstacles rencontrés dans l'exploitation, veillez à aborder les points suivants : infrastructures physiques – publiques (routes/télécommunications) et privées, y compris équipements des laboratoires d'essai et des exploitations agricoles – gestion des ressources humaines et formation technique]

[Concernant la capacité d'application des normes, veillez à tenir compte de toutes les fonctions qui suivent : contrôle des intrants, lutte contre les ravageurs et les maladies, respect de l'hygiène dans la production, récolte, transport, suivi, tenue de registre et traçabilité.]

3. Conformité	
Quels sont les obstacles au respect des délais entre la récolte et l'expédition ?	
Disposez-vous d'installations de stockage après récolte ? Celles-ci possèdent-elles des capacités de réfrigération ?	
Vous est-il déjà arrivé que des produits livrés soient rejetés parce qu'ils ne répondaient pas aux	

normes ? Pouvez-vous indiquer ce qui s'est passé et ce qui est arrivé au produit en définitive ? Combien cet incident vous a-t-il coûté ?	
Pourquoi la norme n'avait-elle pas été respectée ? Quelles mesures avez-vous prises pour éviter que le problème ne se reproduise ? [Essayez de déterminer si les problèmes rencontrés concernent des domaines particuliers, à quelle fréquence et pour quelles raisons]	
Comment situez-vous votre capacité de respecter les normes par rapport à celles d'autres producteurs ?	

Travaillez-vous en coopération avec d'autres producteurs pour renforcer vos capacités d'application des normes de qualité et de sécurité des aliments ? Quel est le rôle des organisations professionnelles et des pouvoirs publics à cet égard ? Pouvez-vous donner des exemples précis ?	
Indiquez vos points forts et vos points faibles dans l'application des exigences des acheteurs ?	
Quelles mesures avez-vous prises pour remédier à vos faiblesses ou accroître vos capacités ces deux dernières années ?	
Quelles modifications avez-vous dû apporter à vos méthodes de production et de gestion pour vous conformer aux exigences des acheteurs ? Donnez des précisions. [Indiquez les domaines concernés, qualité, sécurité des aliments, tenue des registres, gestion des délais de livraison et des volumes expédiés.]	

Quels investissements avez-vous dû faire ? Quels ont été leurs coûts ?	
--	--

IV CERTIFICATION / AUDITS

Nous souhaitons nous renseigner sur les procédures d'audit et de certification que vous utilisez pour répondre aux exigences des acheteurs.

Quelle est l'importance des procédures d'audit et de certification pour vos produits ? [sur une échelle de 1 à 10]	
Le cas échéant, indiquez le nom des organisations d'audit et de certification auxquelles vous faites appel ? [par normes, dispositifs]	
À quelle fréquence les audits ont-ils lieu, pour quels dispositifs ?	
Décrivez la procédure d'audit. [par dispositif]	
Êtes-vous soumis à des audits en rapport avec d'autres conditions (en dehors de ces dispositifs) ?	

La procédure d'audit vous a-t-elle aidé à déterminer quels étaient les aspects problématiques de votre processus de production et à améliorer votre fonctionnement ? Dans l'affirmative, de quelle manière ? Veuillez donner des exemples récents.	-
--	---

V. CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES DES NORMES

Pensez-vous que les normes de produits et de procédé ont amélioré la rentabilité et l'efficacité de votre exploitation agricole ?	
La capacité de répondre aux exigences de l'acheteur a-t-elle contribué à accroître la demande et les débouchés de vos produits ?	

<p>Votre capacité à répondre aux exigences des acheteurs s'est-elle traduite par une amélioration des prix ou des conditions contractuelles que vous appliquez ?</p>	
<p>Quels investissements avez-vous dû réaliser pour vous conformer aux normes privées en matière d'équipements et de bâtiments ? Veuillez apporter des précisions (installations de stockage, toilettes, lavage des mains, autres) ? Quels ont été leurs coûts ?</p>	
<p>Comment avez-vous financé ces investissements ? Avez-vous reçu une aide financière des pouvoirs publics, de l'acheteur ou d'ONG ?</p>	
<p>Prévoyez-vous d'autres investissements importants dans les deux années à venir ?</p>	
<p>Quelles ont été les modifications apportées aux procédures ou structures de gestion pour appliquer les normes privées ?</p>	
<p>Si les normes privées portent essentiellement sur les marchés à l'exportation, leur application a pu avoir pour effet de stimuler les exportations. La croissance des exportations a-t-elle contribué à la croissance économique dans votre secteur et à l'amélioration de l'emploi ? (Quels sont les multiplicateurs par exemple ?)</p>	
<p>Les normes privées ont-elles permis d'améliorer les conditions de travail ou la qualité de l'environnement ?</p>	
<p>La nécessité de répondre à plusieurs normes de produits et de procédés a-t-elle constitué un obstacle important à l'accès de votre produit au marché ?</p>	

Préférez-vous devoir vous conformer à une norme unique ou locale pour des caractéristiques de produits telles que la sécurité des aliments, la qualité de l'environnement et les conditions de travail ? (pourquoi ?)	
Avez-vous l'impression que les exploitations agricoles ou les coopératives de petite et de moyenne tailles risquent davantage que les grandes exploitations ou coopératives d'être exclues du marché à l'exportation pour non respect des normes privées ?	
Est-ce dû à la difficulté d'application des dispositions techniques dans l'exploitation ou à des problèmes de capacité de gestion et d'infrastructures ?	

VI. PERSPECTIVES

Pensez-vous que les pouvoirs publics doivent aider les producteurs à se conformer aux normes de plus en plus nombreuses de produits et de procédés du secteur privé ? Indiquez trois domaines dans lesquels les pouvoirs publics pourraient aider les producteurs à mieux appliquer les normes privées.	
Comment les entreprises importatrices (ou les entreprises locales exportatrices) pourraient-elles aider les petits producteurs ou coopératives à appliquer les normes de produits et de procédés ?	

<p>Veillez apporter toute précision complémentaire qui vous semble importante concernant votre capacité de production et de commercialisation. Avez-vous des observations à formuler sur l'avenir de votre secteur ?</p>	
--	--