



**Briefings de Bruxelles sur le développement rural
Une série de réunions sur des questions de développement ACP-UE**

**Briefing n° 11 : Respect des normes de sécurité des aliments :
Implications pour les exportations agricoles ACP**

11 mai 2009

**IMPLICATIONS DE LA CONFORMITE AUX NORMES POUR LES PRODUCTEURS HORTICOLES
ET LES EXPORTATEURS ACP**

M. Webb – COLEACP PIP

Résumé

Les réglementations publiques sur la sécurité alimentaire devenant plus complexes, les défis auxquels les entreprises alimentaires sont confrontées se multiplient. La focalisation sur les opérateurs alimentaires comme les responsables de la sécurité alimentaire ont aussi grandement intensifié le risque pour leur réputation. Les détaillants doivent contrôler l'ensemble de la chaîne de valeur et on compte de plus en plus sur les normes volontaires privées (NVP) afin de codifier les procédures nécessaires à la certification de conformité avec les normes publiques, ainsi qu'à la protection et au maintien de la réputation. La certification d'une tierce partie permet de renforcer cette conformité, en plus de transférer une partie du fardeau et des coûts sur la chaîne de valeur, vers les exportateurs et les producteurs. Cela implique des défis majeurs pour les exportateurs ACP, en particulier lorsque les chaînes de production intègrent de nombreux petits exploitants.

En 2007-08, le PIP a mené une étude auprès de 102 entreprises horticolas d'exportation bénéficiaires à travers 10 pays d'Afrique orientale et occidentale. L'objectif était d'évaluer leur statut de conformité, mais également d'étudier l'impact des NVP sur les entreprises et leurs petits fournisseurs. Les résultats ont indiqué des chaînes de valeur distinctes pour l'exportation de produits frais, la première pour les pays anglophones exportant vers des supermarchés britanniques, allemands, néerlandais et suisses, et la seconde pour les pays francophones exportant principalement vers « d'autres acheteurs » (vente en gros, restauration, etc.) en France, en Italie et en Suisse, avec moins de ventes directes aux supermarchés.

Des différences distinctes ont été mises en lumière entre ces chaînes de valeur, les fournisseurs de la chaîne « anglophone » (surtout le Kenya) paraissant soumis à une pression plus forte et confrontés à davantage de problèmes, que ceux de la chaîne de valeur « francophone ». Les entreprises ont fait état d'une expansion drastique de la demande en NVP (principalement GlobalGAP), les conditions étant plus sévères pour les fournisseurs de supermarchés plus rigoureux d'Europe du Nord avec des liens plus directs entre les exportateurs et les supermarchés. La certification est souvent subdivisée, exploitation par exploitation, les entreprises adoptant une approche par étapes afin de répartir les coûts. En général, ce n'est que lorsque les grosses exploitations sont certifiées que les exportateurs s'efforcent de conformer et de faire certifier les petits exploitants.

La certification des petits exploitants est observée depuis 2005 dans les entreprises participantes du Kenya, alors que dans la plupart des autres pays il s'agit d'un phénomène très récent. La certification des petites exploitations est chère et est ici aussi subdivisée, un ou deux groupes à la fois. Malgré un soutien substantiel des donateurs, seule une petite partie (15,9 %) des petits exploitants fournissant les entreprises examinées étaient certifiés en mars 2008, les résultats confirmant les conclusions d'autres chercheurs selon lesquelles, avec la forme et le fonctionnement actuels des NVP, la certification des petits exploitants nécessite un soutien extérieur substantiel et peut ne pas s'avérer rentable sur le long terme.

Les petites exploitations fournissent l'essentiel de la production de nombreuses entreprises participantes. Malgré les difficultés associées à la certification GlobalGAP et le nombre limité de certifications octroyées jusqu'à présent, seuls le Kenya et le Ghana ont enregistré une diminution apparente de la fourniture auprès de petits exploitants. Cela s'explique de plusieurs manières. Les pratiques de fourniture des exportateurs peuvent avoir été influencées par des projets de donateurs, dont bon nombre ont soutenu directement (voire parfois imposé) le maintien des petites exploitations. De plus, la politique déclarée de quelques grands détaillants de fourniture exclusive auprès de producteurs certifiés GlobalGAP peut ne pas être strictement appliquée en pratique. Il existe des raisons commerciales et techniques de taille incitant à continuer à se fournir auprès de petits producteurs et il serait difficile à court terme de substituer les volumes importants fournis par la base de petites exploitations. Les tendances futures de fourniture auprès de petits exploitants ne sont pas claires, mais il existe un risque de reproduction du scénario kényan si la demande en NVP s'étend et se renforce.

L'étude a montré que les conditions imposées par les acheteurs, en particulier les NVP, génèrent tant des obstacles que des opportunités pour l'accès au marché des fournisseurs ACP. Certains éléments des NVP qui les rendent plus coûteuses et inaccessibles ne sont que la conséquence de la transposition des normes centrées sur l'UE dans un environnement de production ACP très différent. Le besoin pressant de mécanismes flexibles se fait sentir, afin que les NVP soient adaptées aux conditions locales. Il convient également d'améliorer le dialogue avec les acheteurs de l'UE, afin de garantir que leurs politiques génèrent et renforcent des opportunités commerciales, en particulier avec l'expansion potentielle de NVP de détail vers des secteurs auparavant réservés aux ONG et au gouvernement (p. ex. responsabilité sociale et engagement environnemental).