

Cadre théorique de l'analyse

2.2.1.- Nouvelle économie institutionnelle

La nouvelle économie institutionnelle (NEI) est apparue à la fin du XXe siècle et a repris des concepts et des courants hétérodoxes de la pensée économique, tout en leur appliquant d'autres techniques d'analyse. La « vieille » économie institutionnelle de Thorstein Veblen, John R. Commons y Wesley C. Mitchell - entre autres - rejette les simplifications du modèle orthodoxe de l'économie classique et défend l'importance des institutions et de leur évolution dans le cadre du processus de prise de décisions et de conduite économique. Ce courant institutionnel original est arrivé à maturité dans l'entre-deux-guerres et a perdu de sa force avec la généralisation de la pensée keynésienne néoclassique.

Jusqu'à la fin du siècle dernier, l'économie des institutions a subi une nouvelle impulsion du fait d'un changement de tactique. Lors d'une intervention auprès de la Royal Economic Society en 1986, R. C. O. Matthews a expliqué que la NEI s'appuie sur deux propositions : que les institutions sont importantes et que « les déterminants des institutions sont susceptibles d'être analysés par les outils de la théorie économique » (Matthews, 1986). Ainsi, la NEI a cherché à combiner l'institutionnalisme et l'économie néoclassique en y incorporant quelques-uns de ses principes, mais surtout des techniques d'analyse, tout en élargissant le spectre d'analyse. Coase (1998) considère que : « (dans le 'mainstream' ou principal courant des études économiques) les économistes étudient comment l'offre et la demande déterminent les prix, mais pas les facteurs qui déterminent quels sont les biens et les services qui sont échangés sur les marchés et donc la définition du prix ».

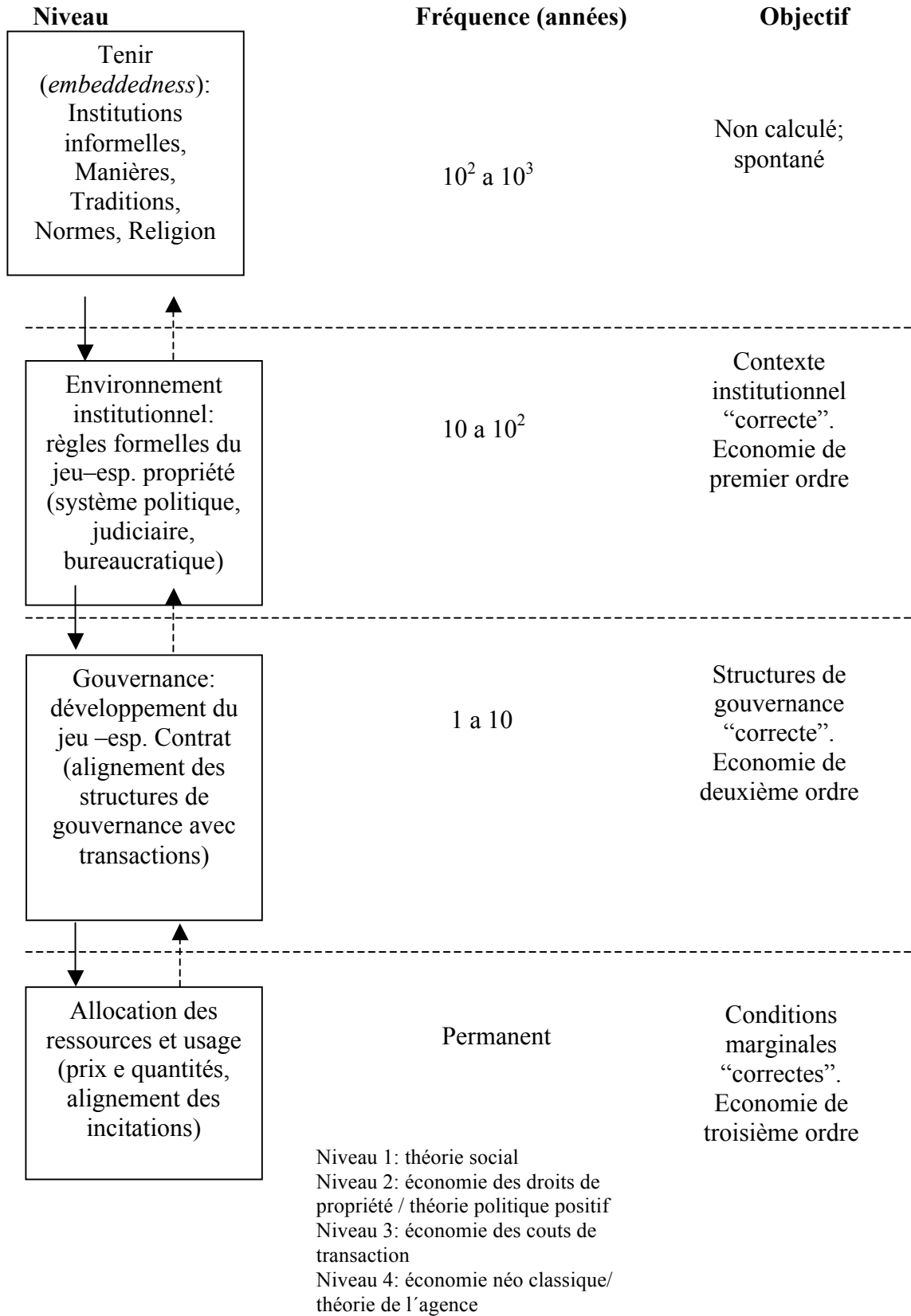
Caractérisation

La définition la plus courante des institutions, provenant des travaux de Douglass North, Ronald Coase et Oliver Williamson, les caractérise tout simplement comme : « les règles du jeu ». Cela prend en compte les constitutions, les lois, les réglementations des impôts et des assurances et les règles des marchés, ainsi que les normes informelles de conduite, les us et coutumes et les idéologies. Une application plus concrète portant sur la viande bovine et s'intéressant à ses particularités sera développée dans la suite de ce chapitre.

Cette définition des institutions permet de restreindre l'éventail des actions que les agents peuvent réaliser et, donc, tend à diminuer les incertitudes ressenties par les personnes qui ne peuvent pas anticiper les actions d'autrui (elles définissent les règles du jeu). Les contextes institutionnels sont définis comme le résultat collectif des institutions qui tendent à émerger spontanément du fait des choix individuels (Klein, 1999). Comme ces choix sont pris comme autant d'informations imparfaites, dans le cadre d'incertitudes constantes et d'une rationalité limitée (concepts qui seront étudiés par la suite), il n'est pas certain que des institutions plus efficaces en ressortent.

Dans tous les cas, comme elles sont relativement stables, à cause de la lenteur de leur changement, elles présentent un certain degré de prévisibilité. Williamson a mis en place un schéma (présenté à continuation) qui permet de distinguer avec facilité les différents niveaux de ce qu'il appelle l'analyse sociale : il identifie le type d'institutions, la fréquence avec laquelle elles changent, leur objectif et les différents courants et théories qui se penchent sur l'étude de chaque niveau.

Economie des institutions



Dans ce classement, le niveau 1 correspond aux changements lents et non planifiés. Il comprend les restrictions et les règles informelles de conduite, comme les tabous, les coutumes traditionnelles et les codes de conduites (North, 1991).

Le deuxième niveau correspond aux normes formelles, qui sont passibles de changements afin d'optimiser la productivité d'une économie dans son ensemble. Néanmoins, à ce niveau, le changement des institutions implique un processus ardu et complexe, généralement causé par des circonstances de crises qui, selon Williamson, proviennent d'un « moment de définition » permettant de mettre en œuvre une réforme de cette envergure. Les importantes études sur les implications et les caractéristiques des droits de propriété – dans le cadre desquelles Harold Demsetz est une référence incontournable – se trouveraient à ce niveau.

Le niveau 3 est composé par les institutions de gouvernance : les règles de transactions en tant que telles et qui sont justement l'objet des études de l'économie des coûts de transactions, domaine dans lequel Williamson, Coase, et Klein sont de grands spécialistes.

En 1937, Coase a écrit un essai qui est à la base de toute la pensée de ce champ d'étude : il y analyse les relations contractuelles d'une entreprise, en les subdivisant en internes (lorsque la ressource appartient à l'entreprise, que ce soit un bien matériel ou un employé) et externes (lorsque l'entreprise acquiert la ressource sur le marché). Dans les deux cas, il existe des coûts : les relations contractuelles internes tendent à faire augmenter les coûts fixes, et peuvent entraîner des difficultés administratives à cause d'une destination inefficace des ressources. Les externes, quant à elles, sont associées à un coût de transaction : de recherche, d'information, de négociation, de marchandage et de vérification d'exécution. Ainsi, Coase considère que la taille d'une entreprise dépendra de l'équilibre entre ces deux types de coûts.

L'économie des coûts de transaction s'appuie sur le fait que tous les contrats complexes sont par définition et inévitablement incomplets, à cause des incertitudes qui touchent toutes les relations contractuelles. À partir de là, il faut analyser la problématique définie par Coase (Klein, 1999).

Le fait de pouvoir expliquer l'apparition des différents types de règlements institutionnels rentre dans les objectifs de la NEI. Pour cela, elle a recours à un cadre analytique de solutions possibles qui, par définition, sont imparfaites par rapport à une solution théorique idéale (Joskow, 2008). Ainsi, l'on pense expliquer pourquoi et quand les transactions sont réglées par des moyens hiérarchiques (internes à l'entreprise) ou par le marché. Finalement, le quatrième niveau est celui du champ d'études de l'économie néoclassique, dans le cadre duquel prédominent l'analyse marginale et la fonction de production.

Suppositions et différentes branches

L'une des grandes différences de la NEI par rapport à l'économie néoclassique se trouve dans les suppositions que chacune fait par rapport à la façon dont les personnes prennent les décisions : alors que dans l'analyse marginale des transactions et des marchés néoclassiques l'on considère que les acteurs possèdent des informations et une rationalité parfaite, la NEI travaille sur la supposition de la rationalité limitée, concept introduit par Herbert Simon (1957).

Lors de la prise de décisions, le concept de la rationalité limitée fait allusion au fait que les personnes sont limitées par des capacités cognitives bornées, l'information à laquelle elles ont accès (qui est difficile à obtenir et, par conséquent, est limitée) et le temps dont elles disposent pour réaliser leur choix sont réduits. Ainsi, selon Simon, l'agent cherche une solution satisfaisante au lieu de rechercher la meilleure solution. D'autre part, les difficultés d'accès à l'information et les différences de qualité font apparaître des comportements opportunistes, résultats de l'asymétrie des informations. De plus, l'incertitude, qui est constante, contribue à l'augmentation des coûts de transaction.

North (1993) l'explique clairement : « le résultat néoclassique de marchés efficaces n'est atteint que

lorsque les transactions n'ont pas de coût. Quand elles ont des coûts, les institutions sont importantes. Et comme les transactions constituent une grande partie de nos économies nationales, les institutions et plus spécifiquement les droits de propriété sont des déterminants fondamentaux pour l'efficacité des marchés » (North 1993). La réalité est beaucoup plus complexe : les personnes ont un impact sur l'information incomplète du fait de modèles de décisions dérivés d'un environnement institutionnel qui sont souvent incorrects. De plus, la rétro-alimentation du processus de prise de décisions est en général insuffisante et ne permet pas de corriger les erreurs, y compris dans des contextes de prise de décisions relativement homogènes.

Pour en revenir à la problématique de la taille de l'entreprise présentée par Coase, Klein (1999) affirme que la théorie de l'entreprise n'est pas satisfaisante lorsqu'il s'agit de prendre en compte la réalité ; il s'agit d'une boîte noire, une fonction de production dans laquelle s'insèrent les intrants et d'où sortent des produits. Il est clair que cette théorie du processus de production est utile jusqu'à un certain point, car elle permet d'étudier la définition des prix, en plus d'être très élégante, mais elle ne peut pas expliquer l'intégration verticale et horizontale, les fusions, les franchises, la diversification des marchés ou les contrats à long terme – autant de pratiques pouvant être observées dans le monde réel (Klein, 1999).

Une autre branche de l'étude de la NEI est celle de la théorie de l'agence, qui laisse de côté l'entreprise et se concentre sur les relations contractuelles, aussi bien au sein de l'affaire (entre les propriétaires et les gestionnaires, les gestionnaires et les employés), qu'en dehors (entre les consommateurs et les fournisseurs). Les contrats servent à modérer et « remettre en ordre » les intérêts conflictuels des parties, en essayant de définir des incitations qui évitent le risque moral auquel doit faire face le responsable par rapport à son agent. En effet, la théorie de l'agence cherche à obtenir l'aliénation des incitations ex ante, au lieu de s'occuper des structures de gouvernance ex post (Klein, 1999; Williamson, 2000).

Ménard & Shirley (2005) ont signalé trois aspects fondamentaux qui définissent la façon dont les relations contractuelles deviennent effectives, il s'agit : du contrôle de la transaction, de la coopération entre les parties et de la communication. De plus, la littérature mentionne de plus en plus des formes contractuelles basées sur des accords hybrides, qui établissent des formes particulières de relations entre les entreprises. Ces accords hybrides (comme les accords de réseau ou des accords symbiotiques) sont définis comme des formes de collaboration entre les entreprises permettant de partager la gouvernance de la transaction, mais où d'autres aspects restent ouverts.

Au niveau de la chaîne agroalimentaire de la viande bovine uruguayenne, Mondelli (Mondelli & Zylbersztajn, 2008) a démontré que les facteurs critiques liés à l'utilisation de contrats directs entre les producteurs et les abattoirs augmentent conformément à la spécificité de l'actif (jeunes taurillons), à la moindre distance de l'abattoir et à la plus grande fréquence des transactions. Cet auteur a signalé qu'avant 1996 les transactions entre les abattoirs et les producteurs n'étaient que pauvrement coordonnées et qu'elles s'appuyaient sur des informations comme le poids de l'animal et son prix de vente. À la fin des années 1990, de nouvelles formes contractuelles sont apparues, basées sur des attributs de qualité.

Deux formes émergentes de contrats ont été identifiées : le contrat direct (48% des transactions observées) et un contrat d'agent de change (52%). La principale différence entre ces deux contrats provient d'une plus grande intégration verticale du premier par rapport au deuxième. L'auteur a identifié les catégories de classement du bétail en Uruguay en tant qu'actifs spécifiques (les jeunes animaux sont des actifs spécifiques particuliers lors du processus d'industrialisation par rapport aux animaux plus vieux).

Mondelli, a signalé qu'il existe trois éléments-clés qui déterminent la structure de la chaîne de

gouvernance et la façon dont les transactions s'organisent : ces trois éléments sont l'environnement institutionnel, les caractéristiques de transaction et les comportements des acteurs. Cela entraîne le développement de formes particulières de gouvernance au sein de la chaîne où (en fonction de l'actif) l'on aura recours soit au marché disponible (actifs non spécifiques), soit à des formes hybrides (lorsqu'il existe une certaine spécificité de l'actif, soit à une intégration verticale (lorsqu'on recherche une protection maximum des actifs en question) (Mondelli & Zylbersztajn, 2008).

La spécificité de l'actif serait mieux démontrée à partir des attributs particuliers du produit (dénomination d'origine, certification du système de production à partir de caractéristiques spécifiques, par exemple le fait d'être organique, et/ou des attributs particuliers du système de production). Cela entraîne le développement de stratégies de contrats tripartites pour permettre une participation du producteur (dans le cadre d'association de producteurs) et de celui qui élabore. Mondelli & Zylbersztajn (2008) ont montré qu'en Uruguay les transactions hybrides entre les producteurs et les abattoirs représentent de 20 à 25% du total des transactions.

Certains auteurs, comme Mazé (2010), ont décrit l'avancée d'une signalisation de la qualité à partir de marques privées, ce qui permet de contrôler la chaîne de distribution et de proposer un certificat au consommateur, ce dernier étant délivré par un tiers.

Dans le cadre d'une analyse de l'interaction entre les stratégies de marques et les formes de gouvernance au sein de chaînes agroalimentaires, Raynaud et al. (2009) ont analysé différentes stratégies de marque et leurs effets sur la gouvernance de processus de transaction verticale. Citant Goodhue, ils ont montré que le maintien de la qualité fonctionnait comme une motivation importante lors de l'intégration verticale du secteur agroalimentaire. Le but de ces auteurs est d'identifier si les différentes stratégies de marques (en tant que forme d'information fournie au consommateur, surtout par rapport aux attributs spécifiques du produit) impliquent des formes particulières de coordination au sein de la chaîne agroalimentaire. Ces auteurs ont également montré que la logique se cachant derrière ce concept est le suivant : l'information transmise au consommateur influence les attributs et les risques contractuels associés à l'intégration, ce qui finit aussi par influencer la gouvernance de la chaîne.

Dans le cas de la viande bovine, Raynaud et al. (2009) ont décrit l'expérience de Carrefour qui est passé d'une structure où l'interaction se faisait d'abord au niveau industriel à une structure de contrats qui permet la participation du distributeur (dans ce cas le propriétaire de la marque Carrefour), des abattoirs et des producteurs. Grâce à ce règlement contractuel, Carrefour limite le pouvoir de décision d'échelons de la chaîne, tout en cherchant à s'associer à des producteurs réunis en grands groupes, qui permettent de planifier la qualité et de contrôler le produit final. De cette façon, les coûts de transaction sont réduits, alors qu'en même temps des normes de qualité nationales sont mises en place et que des primes offertes pour le respect des conditions de qualité demandées sont établies contractuellement (traçabilité, qualité organoleptique, etc.). D'après ces auteurs, ce comportement s'explique par une volonté de transformer l'intégration verticale en structure de contrôle des transactions, dans le cadre d'une stratégie de marque et de signalisation de la qualité, et d'améliorer le contrôle de transactions dites critiques.

Un aspect important des travaux de Reynaud concerne la traçabilité en tant que facteur-clé du dessein des stratégies de contrôle. Il mentionne la traçabilité, ainsi que la certification émise par des tiers comme autant d'éléments de support de la gestion de la qualité, et beaucoup moins comme signalisation de celle-ci. D'après cet auteur, l'existence de contrats qui déterminent la gouvernance de la chaîne est un élément fondamental.

Dans le cadre de l'étude du cas COOP Italie, plus grand distributeur de viande dans ce pays, Mora

et al. (2005) ont analysé les effets de la crise de la ESB sur la chaîne de la viande bovine en Italie, ainsi que ses effets sur la gouvernance. Ces auteurs ont montré que la mise en œuvre de réglementations plus strictes en termes d'innocuité et de qualité ont directement stimulé de nouvelles formes d'intégration, avec un plus grand recours à des contrats entre les parties, l'imposition de marques et une concurrence entre les fournisseurs (surtout des vendeurs du produit au consommateur final), à la recherche d'une fidélisation. Pour eux, le recours au contrat et un fort processus d'intégration ont entraîné des gains d'efficacité au sein des entreprises.

Mc Eachern et al. (2005), dans une analyse de cas concernant les consommateurs de viande en Écosse, ont démontré que les logos (et les marques associées) sont privilégiés par les consommateurs au moment de leur choix, et que la sélection est influencée par les comportements d'achat, les expériences passées, la connaissance de la marque (et du maintien de la qualité) et l'identification personnelle de l'acheteur à la marque. Ce travail met en valeur le rôle de la perception des consommateurs quant aux informations présentées sur l'étiquette, tout en montrant comment cela joue comme un 'programme' de décision d'achat. Ces auteurs ont montré l'importance de la signalisation de certains attributs de qualité en tant que facteurs de gain de confiance du consommateur. Parmi leurs résultats, il faut mettre l'accent sur la difficulté qu'à le consommateur à comprendre les informations faisant référence aux normes de qualité (71% des cas).

Hingley (2005) a analysé les changements de structures de pouvoir au sein de la chaîne agroalimentaire des produits frais au Royaume-Uni. De façon générale, son travail s'intéresse aux transformations des relations de pouvoir entre les acteurs en tant qu'axe central du dessein des réglementations contractuelles entre les parties. Dans un contexte croissant de concentration des ventes au détail et dans le cadre de relations de plus en plus réglées par des contrats d'exécution stricte, la façon dont ceux-ci permettent de contrôler et de réaliser l'accord sont autant de facteurs-clés du développement des relations commerciales. Cet auteur a également mis en évidence le déséquilibre de pouvoir entre les parties, qui peut être extrêmement destructeur. Le développement de relations durables est possible, mais il faut qu'elles maintiennent un niveau de conflit fonctionnel ou qu'il existe des punitions en cas de non-respect.

2.2.2.- Supply Chain Management (Chaîne de distribution)

Le concept de gestion de la chaîne de distribution (SCM) dérive avant tout de l'application pratique de traitements de problèmes d'approvisionnement de systèmes complexes, surtout industriels. La définition de la SCM fait d'abord partie de celle de la chaîne de distribution. Ainsi, Lalonde et Masters (Mentzer et al., 2001) définissent la chaîne de distribution comme un ensemble d'entreprises qui transportent des matériels vers d'autres entreprises lors de l'élaboration des produits. Ces entreprises sont aussi bien celles qui élaborent les intrants de base et leurs composants que celles qui assemblent les composants ou les distribuent à des grossistes, voire celles qui les vendent au détail ou les transportent.

D'une certaine façon, cette vision de la SCM est très proche de celle de la NIE en ce qui concerne les concepts, comme : l'association qui entraîne des efforts coordonnés entre les entreprises pour une gestion orientée des biens et des services du fournisseur au consommateur (Ellram, 1990, cité par Mentzer et al. 2001). D'autres auteurs cités dans ce travail font référence à la SCM comme un effort de synchronisation et de convergence à l'intérieur de l'entreprise, au niveau des opérations et des alignements stratégiques de développement de solutions novatrices (Ross, 1998).

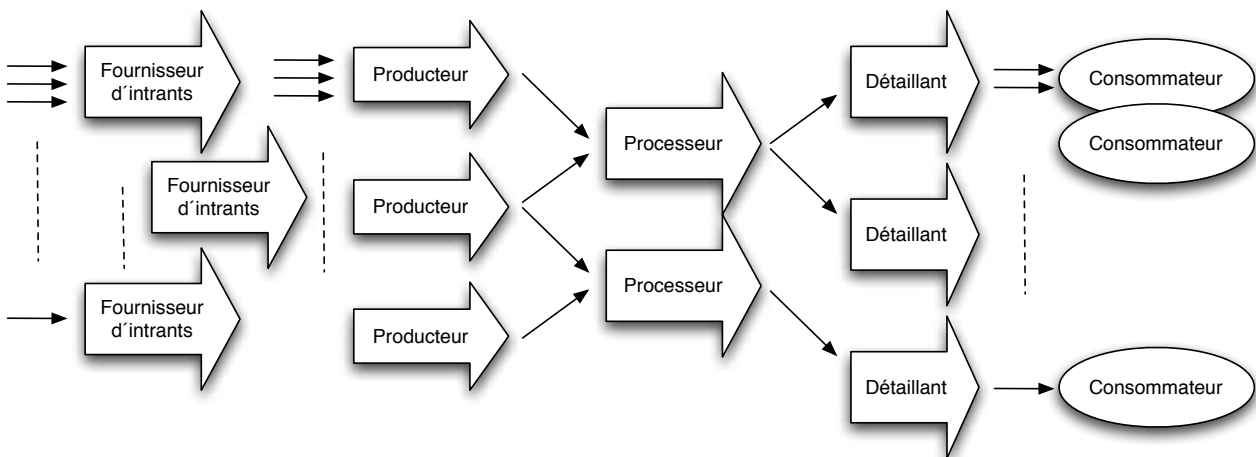
Silva (Silva & Batalha, 1999) a défini la notion de SCM comme une croyance selon laquelle l'efficacité d'une chaîne de distribution peut s'améliorer grâce à un partage de l'information et à

une planification d'ensemble des différents agents. La chaîne de distribution pourrait donc être définie comme le chemin par lequel le produit passe (par exemple le bétail vers l'abattoir), jusqu'au consommateur final. Cette définition théorique met donc l'accent sur la coordination des activités autour d'un flux physique du produit, des services et de l'information aux différents échelons de la chaîne.

Parmi les principales activités de la SCM, nous avons : l'intégration entre les sociétés, le partage de l'information, ainsi que des risques et des bénéfices, la coopération, la poursuite d'un même objectif de satisfaction du client, l'intégration des processus et le développement de relations durables.

Une autre définition de la chaîne de distribution est celle de la séquence des décisions, de l'exécution, des processus et des flux de matériels, de l'information et de l'argent qui tendent à satisfaire les demandes des consommateurs. Toutes ces opérations se développant en différentes étapes, mais de façon continue, de la production au consommateur final. Elle prend non seulement en compte les producteurs et les fournisseurs, mais aussi les transporteurs, le stockage, les revendeurs et les consommateurs (Van der Vorst, J et al. 2007).

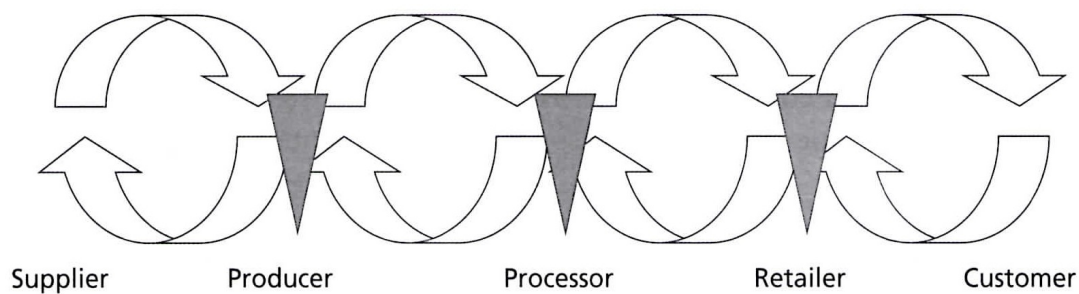
Schéma de la filière dans un chaîne de distribution.



Source: Van der Vorst et al., 2007

Il existe différentes visions de cette chaîne. L'une d'entre elles est celle de « l'approche de cycle ». Conformément à cette approche, les processus d'une chaîne de distribution sont subdivisés en cycles. Chaque cycle se développe entre deux étapes successives et est détaché du reste par l'intermédiaire d'un inventaire. Par conséquent, ils peuvent fonctionner de façon indépendante, optimiser des processus particuliers et ne pas être affectés par les problèmes touchant les autres cycles (Van der Vorst, J et al. 2007).

Vision traditionnelle de la chaîne de distribution : cycles (les triangles représentent les inventaires)



Source: Van der Vorst et al. 2007

Cette nécessaire indépendance de chacun des participants à la chaîne a amené une série de problèmes quant à son efficacité de fonctionnement. Ainsi, généralement « les demandes faites aux fournisseurs tendent à présenter une variation plus importante que celles qui sont faites aux détaillants » (Van der Vorst, J et al. 2007). Ce problème a été défini par la littérature comme : « Bull whip effect » (Effet coup de fouet), à l'exemple de la variation du mouvement d'un fouet.

Gestion de la chaîne de distribution

Le terme : « gestion de la chaîne de distribution » (GCS) provient justement d'un besoin de restructuration de la chaîne de distribution. Dans les années 1990, elle a été décrite de telle sorte qu'il a fallu la différencier des concepts de gestion les plus traditionnels :

La gestion de la chaîne de distribution est une planification, mise en œuvre, coordination et contrôle intégrés de tous les processus de négociations et d'activités nécessaires à la production et à l'approvisionnement, le plus efficacement possible, de produits qui répondent aux demandes du marché (Van der Vorst, J et al. 2007).

Selon Cooper et Ellram (1993), la gestion de la chaîne de distribution se différencie d'une gestion traditionnelle sur de nombreux aspects :

| Éléments | Gestion traditionnelle | Gestion de la chaîne de distribution |
|---|---|--|
| Vision de la gestion de l'inventaire | Efforts indépendants | Réduction conjointe des chaînes d'inventaires |
| Vision du coût total. | Minimiser les coûts de la société | Élargir la canalisation de l'efficacité des coûts |
| Horizon temporel | Court terme | Long terme |
| Quantité d'informations partagées et suivies | Limitée aux besoins des transactions actuelles | Demandée afin de planifier et de suivre |
| Niveau de coordination des différents niveaux de la chaîne | Il n'y aura des contacts concernant les transactions qu'entre les membres d'une même chaîne | Nombreux contacts entre les entreprises et les niveaux des différentes chaînes |
| Planification | Basée sur la transaction | Permanente |
| Compatibilité entre les philosophies corporatives | Sans pertinence | Au moins compatible avec les relations stratégiques |
| Temps mis à répondre à la demande | Importante, afin d'augmenter la concurrence et de redistribuer les risques | Peu importante, pour augmenter la coordination |
| Leadership de la chaîne | Elle n'est pas nécessaire | Nécessaire pour pouvoir réaliser la coordination |

| | | |
|--|--|--|
| Niveau de partage des risques et des profits | Il n'y a pas de partage | Les risques et les profits se partagent à long terme |
| Vitesse des flux opérationnels, de l'information et des inventaires | Orientée vers le stockage, avec des barrières imposées aux flux et localisées pour canaliser les membres | Orientée vers l'opération d'un centre de distribution, avec une concentration de la vitesse de mouvement des marchandises ; interconnexion des flux et assurance d'une réponse rapide de la chaîne |

Source: Van der Vorst, et al. 2007

Dans ce sens le réseau des chaînes de distribution alimentaire présente une caractéristique particulière : « les différentes entreprises collaborent stratégiquement en même temps dans un ou plusieurs domaines et doivent préserver leur identité et leur autonomie. Par conséquent, les organisations jouent différents rôles et collaborent avec différents acteurs au sein d'une même chaîne, alors que ceux-ci peuvent aussi être leurs concurrents lors d'autres étapes » (Van der Vorst, J et al. 2007).

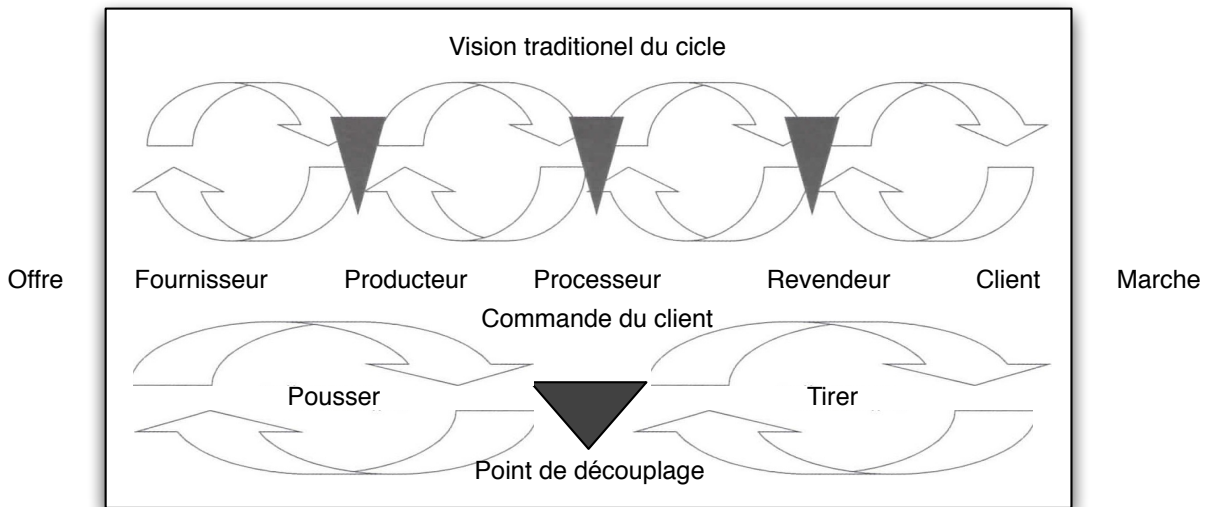
Il est possible de distinguer deux types d'entreprises agroalimentaires : celles qui produisent des aliments transformés et celles qui produisent des biens non transformés. Cependant peu importe si elles appartiennent à l'une ou l'autre des chaînes de production, puisque la principale préoccupation provient de la détérioration de la qualité des produits, à cause d'un dysfonctionnement de l'un des membres de la chaîne. « Pour les producteurs industriels, il est extrêmement important d'avoir des fournisseurs qui garantissent une offre de matière première en quantité et en qualité, en lieu et en temps corrects. Il faut d'ailleurs coordonner le temps de livraison des biens avec ces fournisseurs pour s'adapter à la disponibilité des capacités » (Van der Vorst, J et al. 2007).

Aujourd'hui, les caractéristiques les plus valorisées de la chaîne de distribution sont : sa souplesse et ses coûts peu élevés, afin de toujours satisfaire une demande changeante. La vision traditionnelle de cette dernière reste celle des cycles, qui s'oppose au concept du « Just in time » (livré à temps). En effet, ce concept considère qu'il faudrait éliminer la séparation des activités d'inventaires, parce qu'elles affectent la visibilité de toute la chaîne de distribution, ce qui entraîne une mauvaise optimisation de celle-ci. Aux vues des caractéristiques des produits agroalimentaires, cette suppression serait bénéfique pour la qualité des produits. Le maintien d'un nombre d'inventaires excessifs bloque des capitaux qui pourraient être utilisés de façon plus productive. Cela est plus spécialement important dans les pays en voie de développement (Van der Vorst, J et al. 2007).

Dans ce sens, une nouvelle vision des chaînes de distribution a été proposée. Il s'agit du « push/pull ».

D'après ce concept, il faut éliminer aussi bien les inventaires que les niveaux où il y en avait. Pour cela il suffit par exemple d'éliminer des grossistes. Ainsi, lorsqu'un client demande un produit, le détaillant effectue la demande auprès de l'industriel tout en l'adaptant aux exigences du client, ce qui fait passer le point de départ de la chaîne du consommateur au détaillant. « Moins il y a d'intermédiaires plus les coûts et les pertes de qualité seront faibles » (Van der Vorst, J et al. 2007).

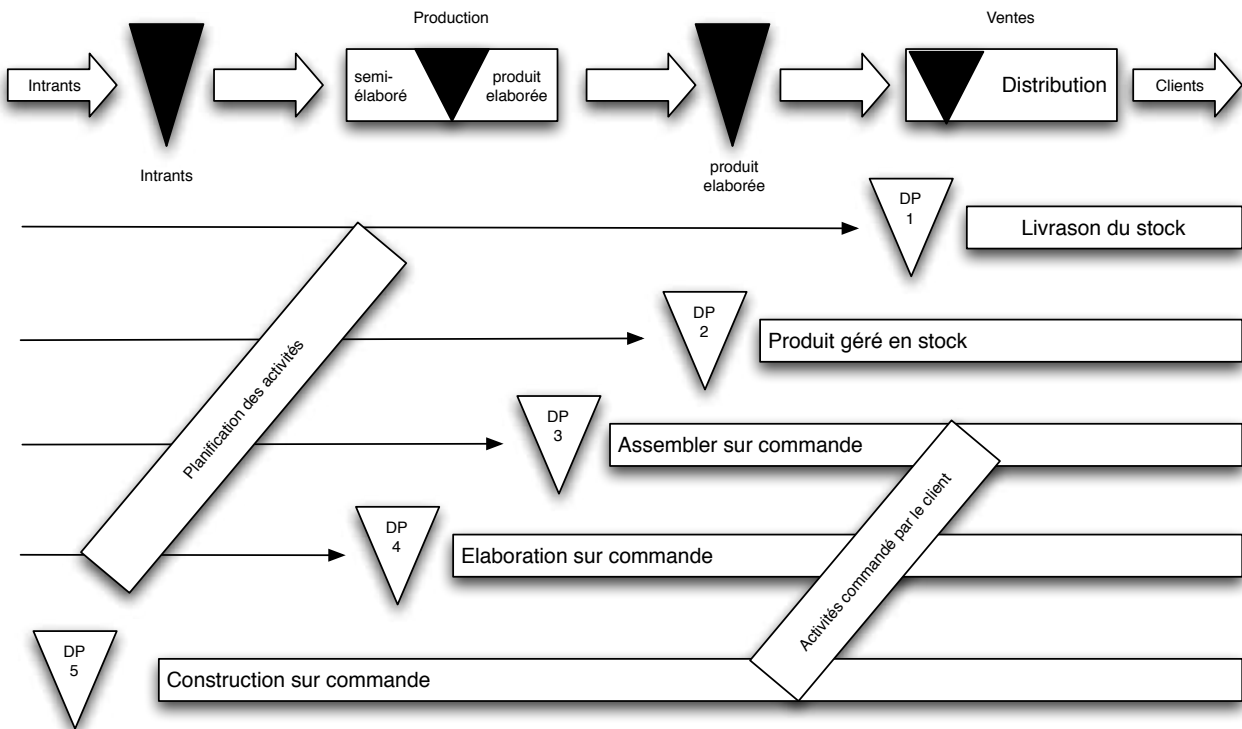
Vision des processus de la chaîne de distribution (Basé sur Chopra et Meindl 2001; les triangles correspondent aux inventaires)



Source: Van der Vorst, et al. 2007

Le concept de « Pousser/Tirer » introduit le « point de découplage de la demande du client ». « Ce point sépare la partie de la chaîne de distribution où les décisions de gestion sont prises par le client (processus du « Pousser ») de la partie de la chaîne de distribution où les plans de production sont réalisés à partir d’une prédiction de la demande des consommateurs ou des demandes de membres de la chaîne situés à des échelons inférieurs remontant jusqu’au consommateur (processus du « Pousser ») » (Van der Vorst, J et al. 2007).

Hoekstra et Romme (1992) ont défini cinq points de découplage, conformément à la figure suivante :



Ceux-ci vont d’un maintien de l’inventaire à tous les niveaux de la chaîne de distribution à un remise de la commande directement au client (DP1), ou d’une quasi-absence d’inventaire lorsque la

commande a été passée (DP5) (Van der Vorst, J et al. 2007).

Il existe plusieurs motifs qui justifient le positionnement de l'inventaire à proximité du consommateur ou du producteur de matière première.

Les raisons pour lesquelles il faut placer l'inventaire plus près du producteur sont : si les produits finis sont périssables ou que la demande est incertaine. Par contre, l'une des raisons qui font qu'il doit être placé à proximité du consommateur vient du fait que si le délai d'attente entre la production du bien et sa livraison au consommateur est court, il faut être sûr de sa distribution.

Actuellement, la tendance est de mettre un point de découplage près des producteurs afin d'augmenter la capacité de réponse face à la variabilité de la demande du marché et de limiter un certain nombre d'activités que ne présentent pas de valeur-ajoutée, comme le fait de stocker des produits dans des emballages incorrects » (Van der Vorst, J et al. 2007).

Dans le cadre d'une analyse basée sur la SCM concernant la viande de poulet en Angleterre, Manning (Manning & Baines, 2004) a identifié les facteurs qui conduisent les entreprises à s'impliquer dans des processus d'intégration verticale et horizontale sous la forme de regroupement d'affaires. Dans le cas analysé, il faut mettre l'accent sur l'économie d'échelle, un pouvoir plus important du marché et le besoin d'incorporer une technologie de production. Il s'agit d'éléments importants de satisfaction des besoins des clients, qui sont de plus en plus exigeants en termes de qualité.

Dans une analyse sur les relations de pouvoir, d'offre et de demande de la chaîne de la viande bovine au Royaume-Uni, Cox et al. (2006) ont analysé les changements ayant eu lieu au sein de la chaîne de production à partir de la crise de la vache folle et de l'apparition de la fièvre aphteuse. Ils ont mis l'accent sur la collaboration croissante entre les agents à cause des événements cités précédemment. Il s'agit là d'une réponse rationnelle présentée face à une nouvelle problématique qui ne prend pas en compte la position dominante de certains acteurs (surtout de la distribution) par rapport aux autres. Le développement de stratégies donnant-donnant au sein des échelons de la chaîne est plus simple lorsque la société est la même, que l'intégration d'autres échelons de la chaîne. Ces auteurs ont insisté sur l'importance des expériences passées dans le processus d'incorporation de nouvelles formes de collaboration.

Il y a très peu d'analyses des bénéfices et des coûts cachés concernant la collaboration. Dans leur étude, ces auteurs ont découvert qu'a priori il n'y a pas de préférences quant aux formes de relations entre les producteurs et les échelons suivants (il existe un grand nombre de conduites), mais que les coûts de transaction sont relativement élevés pour modifier les conduites. Dans le cas d'entreprises intégrées, la situation change fortement, car le pouvoir de l'industrie permet d'assurer la collaboration d'un plus grand nombre de producteurs et, donc, de leur proposer de meilleures conditions commerciales et de les maintenir.

Ces auteurs ont aussi démontré que lorsqu'il s'agit d'un même produit, il existe différentes sous-chaînes intégrées dans la même (dans le cas de la viande bovine, les auteurs les ont regroupées d'après les destinations finales). Dans ce sens les relations de pouvoir et les conduites stratégiques changent en fonction des attributs des produits. Par conséquent, ces auteurs affirment qu'il est possible d'arriver à un certain niveau de collaboration (sur la base d'une forme d'exercice du pouvoir) entre les vendeurs et l'industrie de transformation, mais que celle-ci n'est pas capable de transposer ce lien de l'échelon final (le consommateur) au point de départ (le producteur). Cela permet d'expliquer pourquoi quand il existe des échelons dominants (avec plus de pouvoir) il est peu probable que les bénéfices de la collaboration se traduisent par un échange équitable.

Dans le cas de l'Uruguay, et plus concrètement en ce qui concerne la chaîne de l'élevage, il faut comprendre que les 'paquets' technologiques basés sur l'utilisation de pâturages naturels ou artificiels ne constituent pas un élément suffisant pour obtenir les hausses de productivité requises. La solution qui a été trouvée pour essayer de faire face à ces problèmes a consisté à intégrer les différents secteurs de la chaîne carnée, ce qui est un comportement traditionnel en Uruguay. Ces objectifs vont dans le sens d'une amélioration de la chaîne de distribution de la viande et surtout dans le sens d'une amélioration de la gestion de cette même chaîne, dans le cadre d'une recherche d'opportunités de commercialisation du produit et d'une compréhension claire des signes, afin d'obtenir des bénéfices au moment de miser sur la valeur ajoutée et la différenciation du produit (Dabezies, M 2008).

Dans le cas de la chaîne de la viande, le concept associatif, en tant que moyen de réalisation d'objectifs collectifs, va au-delà d'une simple commercialisation conjointe et d'une hausse des volumes. Il s'agit d'un ensemble de conditions socio-culturelles et économiques qui est beaucoup plus large (Franco Aquino, R. 2011).

Le volume des ventes est basé sur la livraison constante et volumineuse du produit, ce qui permet, entre autres, de mettre en œuvre des accords commerciaux à moyen et long termes, afin d'améliorer les conditions d'achat des intrants et des services grâce à une capitalisation des conditions d'échelle et des capacités de négociation, des bénéfices ou des opportunités de délais de réception du bétail sur pied, comme des conditions de paiement (Franco Aquino, R. 2011).

En ce qui concerne la consolidation en tant que producteurs de qualité, il faut chercher et consolider des chaînes commerciales qui différencient le produit, tout en privilégiant un approvisionnement constant d'un produit standardisé du point de vue de la qualité (Franco Aquino, R. 2011). De plus, il faut aussi chercher à développer des processus de certification avec l'industrie pour pouvoir espérer améliorer le prix du produit.

La consolidation des « marques » représente une forte dynamique d'intégration entre le producteur et l'industrie, tout comme un moyen d'homogénéiser les caractéristiques du produit (Franco Aquino, R. 2011). Finalement, la liaison entre les institutions publiques et privées permet de développer des projets de recherche et de développement et de mettre en exergue des domaines de transfert de technologie et d'information, grâce à des échanges de connaissances quant au processus de toute la chaîne.

Il est donc possible d'affirmer que les structures associatives, comme n'importe quelle structure collective, doivent proposer une organisation simple qui s'appuie sur une responsabilité partagée de ses membres. À cela, il faut ajouter le besoin d'arriver à des accords avec d'autres secteurs de la chaîne ayant des intérêts différents, dans le cadre d'un « donnant-donnant ». Cette façon de travailler doit répondre au double défi de supporter et de dépasser les obstacles qui se présentent au niveau horizontal, avec le groupe des producteurs, et vertical, surtout par rapport à l'industrie.

Dans tous les cas, les producteurs, même s'ils restent regroupés, sont exposés aux spéculations et aux variations du marché des viandes. Dans le contexte actuel, aussi bien les producteurs que les industriels n'ont pas de relations suffisamment consensuelles pour arriver à mettre en place un développement vertical de la chaîne carnée. Malgré des efforts d'intégration et de travail en échelle, les accords devant amener des bénéfices pour toutes les parties exigent des négociations constantes. Les différents groupes sont d'accord pour dire qu'il faut améliorer la compétitivité de la chaîne de toutes les façons possibles, y compris par une intégration qui est considérée comme fondamentale par tous les participants (Franco Aquino, R. 2011).

2.2.3.- Systèmes agroalimentaires

À leur époque l'un des points fondamentaux d'études novatrices sur le système agroalimentaire est apparu avec Davis et Golberg (1957), de l'Université d'Harvard, dans le cadre de ce qui plus tard a été développé comme : La théorie de l'organisation industrielle. Ces auteurs ont étudié « l'Agribusiness Commodity System », qui fait référence à tous les participants impliqués dans la production, la transformation et la commercialisation d'un produit agricole spécifique. Il s'agit donc de comprendre la production d'intrants, la propriété qui consomme ces intrants pour des récoltes ou des bêtes, l'industrie qui transforme ces produits, leur distribution, ainsi que toutes les institutions qui interviennent et coordonnent les étapes de production jusqu'au marché (Golberg, 1968) (Morales, 2000).

Avec la référence au cadre conceptuel de la théorie de l'organisation industrielle, il devient possible de comprendre le fonctionnement des marchés agroalimentaires. En effet, elle fait jouer un rôle prépondérant aux mécanismes d'intégration verticale, car cette intégration garantit un flux efficace de l'information entre les agents de la chaîne et évite les imperfections du marché (Marion, Schrader y Ward: 1986) (Morales, 2000).

Dans le cadre de cette approche, Morales (2000) met l'accent sur les propositions suivantes : s'en tenir au fait (ce qui dans le débat académique était déjà présent) que l'activité agraire est de plus en plus résiduelle à cause d'un transfert incessant vers « l'extérieur » du secteur agricole ; les entreprises participantes ont besoin de comprendre pleinement les flux des biens au sein de la chaîne, d'identifier les agents qui y participent, pour pouvoir prendre des décisions ; en définitive, le secteur ne peut pas être traité comme s'il était isolé du reste de l'économie.

Cette approche permet de comprendre le système agroalimentaire comme un rassemblement de sous-systèmes en relation par l'intermédiaire de flux d'échanges. Néanmoins, elle ne réussit pas à refléter le dynamisme des forces sociales, les relations conflictuelles ou de consensus, responsables des changements à l'intérieur même de la chaîne.

De plus, Malassis (1973), de l'Institut agronomique méditerranéen de Montpellier, a effectué une approche semblable à celle des agrobusiness de Golberg, qu'il a appelé : « Système agroalimentaire » et qui comprend les quatre sous-secteurs suivants et leurs interrelations : le sous-secteur qui approvisionne l'agriculture en services et moyens de production, le sous-secteur agropastoral, le sous-secteur des industries agricoles de transformation et le sous-secteur de la distribution alimentaire (Morales, 2000).

Malassis considère que le secteur agricole joue un rôle essentiel en tant que producteur de matières premières et qu'il est la base sur laquelle s'appuie toute une structure industrielle et commerciale chargée de transformer les produits agricoles et de distribuer aussi bien les matières premières que les biens finis. De plus, il considère aussi que la structure et le fonctionnement du secteur agroalimentaire dépendent de la structure et du fonctionnement de l'ensemble socioéconomique au sein duquel il est intégré (Malassis, 1979) (Morales, 2000).

Cette école insiste de façon assez importante sur l'analyse des flux d'échanges entre les composantes du système pour chaque produit. Dans ce sens, elle a recours à la notion de chaîne ou de filière agroalimentaire, afin de définir la trajectoire réalisée par un produit au sein du système de production, de transformation et de distribution.

Cette approche est sujette à certaines critiques, Morales (2000) les décrit de la façon suivante : la

vision statique du secteur agroalimentaire est limitant et est incapable de refléter le comportement du secteur, il ne fait qu'expliquer les liens entre les composantes du système et leurs flux respectifs. De plus, la relation avec les autres secteurs de l'économie ne est pas étudiée. D'autre part, Morales comprend que l'ensemble des quatre sous-secteurs qui composent le système agroalimentaire va bien au-delà d'un simple rassemblement et que des flux d'échanges. Toutes ces parties n'ont pas le même poids et cette importance relative de certains des sous-secteurs, et de leurs liens avec le reste détermine les caractéristiques de tout le système.

Morales (2000) analyse aussi le fait que les filières sont associées à un produit agricole, ce qui implique qu'il y en aurait autant que de produits agricoles transformés. De plus, il existe des activités agricoles qui ne sont pas directement intégrées à l'industrie agroalimentaire et certains agents sont présents au sein de différentes filières en même temps. Enfin, Morales affirme que cette approche n'insiste pas suffisamment sur la circulation des biens agroalimentaires.

Plus récemment, à l'École de Montpellier, des auteurs latino-américains ont étudié le système agroalimentaire d'après une approche structurelle. Shetjnam (1994) a défini le concept agroalimentaire comme un ensemble de relations socioéconomiques qui ont un impact direct sur les processus de production primaire, de transformation agro-industrielle, d'approvisionnement, de distribution, de commercialisation et de consommation des produits alimentaires (Shetjman, 1994). Quintero (2001) le définit comme : « un ensemble d'activités économiques en relation et d'acteurs qui participent à la production, la transformation et la distribution des aliments, afin de satisfaire les besoins énergétiques et nutritifs de la population, et de répondre de façon satisfaisante à la fonction sociale alimentation-nutrition » (Quintero, 2001).

Ce concept fait plus spécialement référence aux produits d'origine agricole qui sont destinés à la consommation humaine, mais comprend aussi les concentrés et les grains utilisés dans l'alimentation animale, car, de façon indirecte, ils font partie des produits de consommation humaine... Il est possible de classer le système agroalimentaire comme un sous-ensemble du système agro-industriel (Lesmes, 2009 : p. 25-26).

Toutefois, pour interpréter Lesmes (2009), et comme le dit Morales (2000), il ne faut pas considérer les relations du système agroalimentaire comme parfaitement symétriques et d'une très grande complémentarité. Au contraire, cet auteur affirme que le système agroalimentaire est caractérisé par une hétérogénéité des unités de production et de distribution, par une asymétrie des relations entre les agents et une articulation inefficace entre la production primaire et le secteur de transformation (Lesmes, 2009).

En ce qui concerne l'hétérogénéité, Vigorito (1984) a démontré que l'analyse des systèmes alimentaires établit un diagnostic des interactions entre les unités de production et de consommation qui les classe en tant que types de composantes, soit d'ordre technique (ce qui correspond à la relation intrant-produit), soit d'ordre socioéconomique (ce qui correspond à la relation d'échange). Les différences qu'elles présentent étant celles qui déterminent les pouvoirs des différents agents présents sur le marché (Vigorito, 1984).

Des phénomènes comme le contrat agricole, l'externalisation des services, la « satellisation » des entreprises, sont autant d'expressions qui découlent des relations provenant de la composante socioéconomique. L'une des stratégies prédominantes prises par les entreprises transnationales afin de maximiser leurs gains et de garantir une accumulation de capitaux consiste à rechercher un contrôle absolu au sein d'une chaîne de valeurs et une complète liberté en dehors (Bendini, 1996). Par conséquent, les échanges au sein des systèmes agroalimentaires peuvent être interprétés comme une dynamique complexe de contrôles et de résistances qui se rénovent et se transforment de façon continue (Bendini, 1996).

Toujours dans le cadre de l'étude du système agroalimentaire, North (1995) insiste sur l'importance du coût de la transaction. Celui-ci est compris en tant que coût dérivé d'une recherche d'information, de négociation, de surveillance et de réalisation de l'échange. Il est généralement associé à l'approche des coûts de négociation de l'économie néo-institutionnelle, où les comportements humains permettent de construire des relations non seulement d'échanges, mais aussi d'institutionnalisation (North, 1995, repris par Lesmes, 2009).

Pour ces auteurs, l'analyse des systèmes agroalimentaires doit être attentive à tous et à chacun des acteurs de chacune des chaînes, car leurs articulations, leurs échanges, le flux des produits et des capitaux, en plus de l'environnement institutionnel qui tourne autour d'eux, sont en dernière instance les facteurs qui permettent une véritable et réelle analyse des conditions qui font qu'un système productif déterminé est viable.

Dans une étude du secteur agroalimentaire de leur époque (en France et en Italie), Green y Rocha (1992) considèrent que grâce aux différentes étapes qui le structurent, de la production de matières premières à la consommation finale, le secteur fait partie d'un processus caractérisé par la mise en place d'un système où la segmentation progressive de la production tend à externaliser des fonctions qui auparavant faisaient partie d'une seule entreprise. Ce phénomène s'est établi à cause d'un progrès technologique qui exige des tâches de plus en plus spécialisées et qui facilite l'organisation de relations complexes entre les différents facteurs de production (Morales, 2000).

Ces changements du cadre de production agroalimentaire proviennent de nouvelles formes d'organisation, d'un contexte où la demande commence à prendre une certaine importance et la «grande distribution», dans son rôle de donneur d'ordre, est prépondérante dans ce qui est devenu un système en réseau, qui place les entreprises productrices au second plan du système agroalimentaire (Morales, 2000).

Ces nouvelles conditions, qui sont différentes de celles qui existaient lorsque Malassis a mis en place sa théorie du système alimentaire, sont nécessaires à l'explication des relations actuelles qui impliquent les agents qui font partie du système, et forment la base d'une autre approche théorique. Dans ce contexte, la perspective de la Nouvelle Economie Institutionnelle prend toute sa mesure avec deux propositions extrêmement importantes : d'une part, les transactions ont des coûts significatifs et, d'autre part, dans ce cadre des coûts de transaction, les droits de propriété sont déterminants (Morales, 2000).

Le contexte actuel de la grande distribution rend possible l'articulation d'une gamme complète d'entreprises en phase avec la demande finale, ce qui constitue un vaste réseau qui permet le fonctionnement de formes d'organisation qui préfigurent le système de distribution alimentaire moderne (Morales, 2000). Ces conditions font que les aspects liés à la logistique jouent un rôle déterminant dans le cadre des processus agroalimentaires. Grâce à eux, les agents qui opèrent sur le marché devront, s'ils veulent y maintenir leur présence, structurer contractuellement leurs relations avec les prestataires de services logistiques (Green & Rocha, 1992).

2.2.4.- Méthodologie Q

Étant donné que la méthodologie Q fait partie du corps méthodologique de la thèse, une analyse détaillée de sa structure et de son application au cas concret qui nous intéresse sera effectuée dans la partie : Matériels et méthodes. Ici, nous n'en présenterons que des éléments centraux et une critique en tant que mécanisme d'analyse.

La méthodologie Q a été développée par Stephenson en 1935 (Brown, 1995). Il s'agit d'une méthode de recherche largement utilisée en psychologie et dans d'autres sciences sociales afin d'évaluer la subjectivité des personnes dans le cadre d'une analyse spécifique (méthode Q).

Cette méthode qualitative dispose d'une forme d'analyse particulière, ce qui permet d'émettre des conclusions qualitatives. La méthode Q permet de comprendre comment les acteurs évaluent (dans ce cas les participants de la chaîne de la viande bovine) leur perception par rapport à un thème déterminé.

La méthode Q dérive d'une sorte d'analyse factorielle. Traditionnellement, on cherche à mettre en relation des observations avec des variables, alors que cette méthode cherche à obtenir une relation entre des sujets et un grand nombre de variables. De cette façon, le point de vue d'une personne (dans ce cas un acteur) est obtenu à partir d'un ensemble de réponses qui sont regroupées en facteurs qui les représentent. Le point de vue d'un groupe est donc déterminé à partir de questions posées sur un thème déterminé et basées sur les prémisses mises en place par le chercheur, en fonction d'entretiens réalisés auprès d'informateurs qualifiés. Dans le cas de notre étude, l'intérêt de cette méthodologie vient du fait qu'il est nécessaire de comprendre les perceptions des éleveurs sur certains aspects-clés de l'évolution récente du secteur, en particulier sur les effets causés par la mise en place de normes d'innocuité et de qualité sur les relations entre les acteurs de la chaîne de production de viande, aussi bien dans un cadre public que privé.

La mise en œuvre de la méthode Q est subdivisée en plusieurs étapes : la première consiste à construire un ensemble d'affirmations (ensemble Q), qui sont obtenues à partir d'entretiens avec des informateurs qualifiés ou d'énoncés que le chercheur produit. Cet ensemble est alors présenté à un groupe de personnes sélectionnées (ensemble P), représentatives d'une population étudiée. Ces personnes doivent classer les allégations dans une grille standard, qui a la forme d'une courbe inversée. Celles-ci sont ensuite organisées et traitées statistiquement, afin d'obtenir des facteurs (ensemble Q), qui représentent l'opinion de chacune des personnes ayant participé à l'entretien, passée au crible de l'expression d'autres personnes au sein d'un contexte contrôlé (normalisé). De cette façon, il est possible de définir des groupes de personnes qui partagent une même opinion au sujet d'un thème, cette opinion étant mise en place sur la base des affirmations.

Le résultat de l'analyse correspond aux facteurs, qui sont une manière de voir la réalité et qui regroupent les personnes en fonction des énoncés.

La méthodologie Q est critiquée pour différentes raisons : la première d'entre elles est que si l'expérience est répétée les résultats ne sont pas toujours les mêmes, car la personne peut changer de point de vue ou essayer de s'exprimer de façon différente (Sainton, 1995).

Une autre limitation provient de la subjectivité du chercheur qui applique la méthode, au moment de deux étapes : lors du choix et de la rédaction des allégations devant être classées et parce qu'il dépend de l'honnêteté de la réponse de la personne qui a fait l'entretien (Oppenheim, 2000).

Dans ce sens, le chercheur court le risque de voir la personne, parce qu'elle se sent influencée lors

de l'entretien, répondre dans le cadre d'une structure qui ne lui permet pas d'exposer ses arguments au-delà des affirmations présentées par le chercheur.

Le tableau suivant, proposé par Gravina (2010), montre les différences qui existent entre certaines méthodes d'analyse subjective : enquête, étude de cas et méthodologie Q.

Tableau No 6: Caractéristiques des différentes approches subjectives

| | ÉTUDE DE CAS | ENQUÊTE | MÉTHODOLOGIE Q |
|--|---|---|--|
| Collecte d'informations | Entretiens à partir d'un échantillon dirigé | Entretiens à partir d'un échantillon aléatoire ou dirigé | Entretiens à partir d'un échantillon dirigé |
| Instruments de collecte d'informations (questions, affirmations) | Apparaissent de façon quasi spontanée | Questions préétablies, réponses plus conditionnées | Apparaissent de façon spontanée |
| Analyse de l'information | Qualitative | Qualitative et quantitative | Qualitative et quantitative |
| Produit de l'analyse | Matrices d'informations | Tableaux, graphiques, indices | Facteurs, modèles de comportements |
| Analyse des personnes | En interaction avec son environnement | Basée sur des caractéristiques déterminées par le chercheur | Systemique |
| Degré d'intervention du chercheur | Élevé | Intermédiaire | Faible |
| Types d'études où elles sont appliquées | Connaître le cas en profondeur | Études d'impact. Diagnostic de la situation | Évaluer l'impact à partir de la perspective des personnes (changements culturels, prise de contrôle). Diagnostic de la rationalité des représentations sociales qui permet de mesurer : combien, comment, pourquoi et quand. |

2.2.5.- Innocuité alimentaire : fondements économiques, coûts et concepts fondamentaux

Définitions

Tout aliment a un certain nombre d'attributs, l'innocuité étant l'un d'entre eux. Casewell, Bredahl & Hooker, 1998, ont mis en place cinq catégories qui définissent la qualité d'un aliment. Il s'agit de: l'innocuité, l'emballage, la valeur et les attributs de processus.

L'innocuité fait référence à l'absence de micro-organismes pathogènes au moment de l'ingestion (E. Coli O157 : H7, Salmonelle), de virus (hépatite A), d'additifs (colorant, conservateur, acidifiant, etc.), de parasites (vers, larves), de métaux lourds (mercure, plomb), de toxines naturelles (mycotoxines comme l'aflatoxine, la zéaralénone) et de résidus de pesticides ou de médicaments vétérinaires (antibiotiques, anabolisants).

Récemment, de nombreux événements ont attiré l'attention du public en général et de la communauté scientifique internationale sur les risques de contamination des aliments. Ceux qui ont été le plus commentés font référence à la contamination aux dioxines (agents cancérigènes) et à la contamination avec des prions dans le cas de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) chez les bovins (World Health Organization, 2001).

Il existe d'autres sources de préoccupation en ce qui concerne l'innocuité des aliments après l'utilisation de certains produits comme les hormones de croissance, la contamination avec certains agents pathogènes et l'utilisation d'organismes génétiquement modifiés dans l'alimentation humaine et animale.

La problématique de l'innocuité vient du fait que l'aliment peut être contaminé à n'importe quel moment de la chaîne de production, de l'étable à l'assiette du consommateur. Une fois que l'aliment est contaminé (peu importe la cause), il peut potentiellement tuer ou affecter la personne qui l'a consommé. Ce type de maladies, causées par l'ingestion d'aliments contaminés sont classées comme maladies alimentaires (World Health Organization, 2008).

2.2.6.- Économie de l'innocuité alimentaire

Ces dernières années, le nombre de publications faisant référence à l'économie de l'innocuité alimentaire a fortement augmenté. De nombreux auteurs, dont (Antle, 1996); (Segerson, 1996) (Crutchfield S., 1997); (Caswell, Bredahl, & Hooker, 1998); (Crutchfield, Buzby, Frenzen, et al, 2000) ; (Fulponi, 2006) y ont analysé, à partir de différents points de vue, la problématique de l'innocuité, ses coûts et ses bénéfices économiques.

En termes économiques, le problème de l'innocuité peut-être considéré comme une question d'asymétrie de l'information entre ceux qui produisent et ceux qui consomment. La grande différence entre les aliments et d'autres produits vient du fait que la qualité n'est pas un facteur que le consommateur peut facilement discerner à vue d'œil (au-delà de certaines caractéristiques macroscopiques évidentes) au moment de l'achat.

Le consommateur n'a que deux façons de différencier la qualité : la première par l'intermédiaire d'une recherche d'informations sur l'innocuité avant l'achat de l'aliment (recherche) et la deuxième après un test (expérience).

Dans le cas d'un choix effectué dans le cadre de recherche, le consommateur peut sélectionner les

aliments à partir des informations présentes sur le produit (emballage, étiquetage, certificats présents sur le produit). Dans le cas de l'expérience, le consommateur va choisir sur la base d'expériences passées, qui vont lui permettre d'évaluer l'innocuité ou non de l'aliment.

Cependant, une maladie liée à un aliment contaminé peut se développer après l'ingestion. Le consommateur n'est pas toujours capable de comprendre que l'aliment a causé la maladie ou de savoir quand a eu lieu la contamination.

Ainsi, l'incertitude concernant l'innocuité des aliments définit la façon dont les consommateurs répondent face au changement d'innocuité des aliments.

D'après Buzby (2001), en l'an 2000, 1,5 milliard de cas de diarrhées ont été causés par des contaminations alimentaires dans le monde, ce qui a entraîné la mort de 3 millions d'enfants de moins de 5 ans. L' USDA a estimé qu'aux États-Unis il y a 76 millions de cas de maladies causées par une contamination alimentaire, dont 325 000 cas graves qui exigent une hospitalisation et environ 5000 décès (Crutchfield, Buzby, Frenzen, et al 2000).

De plus, d'autres problèmes peuvent être causés par des contaminations alimentaires. Ainsi, le public peut réagir face au risque de maladie en consommant moins, ce qui entraîne des pertes. Par exemple, en 1996, au Royaume-Uni, la maladie de la vache folle a entraîné une diminution de la consommation interne et des pertes à l'exportation qui ont été estimées à 6,4 millions de dollars (Buzby, 2001).

En Uruguay, dans un passé récent, les cas de contamination alimentaire relatées par la presse concernent des problèmes de salmonellose ayant touché des produits alimentaires artisanaux, des contaminations de plateaux-repas scolaires, ainsi qu'une contamination du blé et de la farine causée par une mycotoxine (DON) produite par *Fusarium Graminearum*. Ce dernier épisode a alarmé le public, car la population uruguayenne a dû faire face à un événement qui a clairement montré les carences du système de contrôle d'innocuité alimentaire dans le pays (Iglesias, & et al, 2006).

Toutefois, il est important d'insister sur le fait qu'il n'y a pas eu d'événements publics concernant la contamination de produits impliquant la viande bovine produite et commercialisée officiellement (donc sujette à une inspection officielle).

Par conséquent, il faut se demander quel est le niveau d'innocuité nécessaire et savoir qui doit être responsable de sa définition : s'agit-il de l'industrie, de l'Etat ou des consommateurs? Spriggs & Isaac (2001) considèrent qu'aucun de ces acteurs ne peut réussir à mettre en place un système de contrôle de l'innocuité séparément. D'après ces auteurs, un bon système s'obtient non seulement à partir d'une protection de la santé publique, mais également grâce à l'amélioration de la compétitivité de l'industrie sur le marché externe.

Crutchfield, Buzby, Frenzen, et al. (2000) considèrent que les réglementations permettant d'améliorer l'innocuité produisent en général des changements sur les coûts de production (normalement une hausse), et que ceux-ci devront être redistribués à tous les niveaux de la chaîne.

2.2.7.- Le consommateur et la demande de certifications d'innocuité et de qualité alimentaire

Facteurs à prendre en considération quant à la demande d'innocuité

De façon générale, les consommateurs sont de plus en plus préoccupés par l'innocuité des aliments qu'ils consomment. Cette tendance est particulièrement significative dans les économies développées, et ne se circonscrit pas seulement à l'innocuité. Ainsi, les consommateurs des pays développés sont plus préoccupés par l'innocuité des aliments qu'ils consomment et recherchent une

plus grande différenciation de la qualité des produits (surtout des produits les plus chers) (Bredahl, Northen & Boecker, 2001).

Les facteurs qui entraînent une hausse de la demande de ce type de régulations sont :

- Une sûreté et une innocuité alimentaire à partir des problèmes détectés et fortement diffusés par les médias (contamination à l' E. Coli O157 : H7 de la viande bovine aux USA et au Japon, maladie de la vache folle au Royaume-Uni en 1996, contamination à la dioxine dans l'UE en 2003.
- Des changements de comportement chez les consommateurs par rapport à l'achat d'aliments.
- Une tendance des consommateurs des pays développés à acheter des aliments plus chers, qui sont associés à une image de santé et d'innocuité.
- Une complexité et une mondialisation du commerce des aliments de plus en plus évidentes.
- Un recours aux nouvelles technologies, en particulier à la biotechnologie et au développement de processus biologiques et industriels différenciés.

2.2.8.- Signalisation de la qualité

Une entreprise qui veut marquer la qualité de ses produits (dans ce cas l'attribut à signaler est celui de l'innocuité) peut le faire à partir d'une certification et d'un étiquetage ou asseoir sa réputation sur une offre de produits présentant une qualité déterminée.

S'il existe un marché disposé à payer plus pour des produits de meilleure qualité, les entreprises sont alors stimulées à mettre en place des systèmes qui leur permettent d'assurer cette qualité (innocuité) du produit. La présence du marché va permettre d'atteindre de meilleurs niveaux d'innocuité du produit. Cela va donc permettre d'améliorer l'image de la marque et, par conséquent, sa valeur commerciale. S'il n'existe pas de stimulation commerciale claire (et que celle-ci ne soit pas appropriable), nous allons avoir un cas traditionnel, dit du marché au citron, décrit par Akerlof, où le fait de produire de la qualité n'est pas justifié si cette dernière ne peut pas être « possédée » (Akerlof, 1970).

Dans le cas particulier des aliments, la production d'informations sur l'innocuité ou sa diffusion correcte peuvent produire des coûts élevés aussi bien à cause des méthodes de détection qu'à cause des opérations de communication publique (Antle, 1996). Cela explique pourquoi l'intervention de l'Etat pour garantir un niveau minimum de sécurité est justifiée.

De plus, un autre facteur positif consiste à connaître la conduite des consommateurs par rapport aux certifications de qualité. Il est important de définir le surcoût que le consommateur est prêt à payer pour obtenir certains attributs de qualité ou d'innocuité. De nombreux auteurs, comme: Loureiro & McCluskey (2000) et Roberts, Morales, Lin, Caswell & Hooker (1996), ont signalé que les aliments perçus comme sains (par exemple les aliments biologiques) sont de plus en plus demandés de façon durable (ERS/USDA, 2001). Par conséquent, il est important de connaître la perception du consommateur quant à l'innocuité d'un aliment pour pouvoir développer des stratégies de promotion commerciale du produit et quantifier le coût de la signalisation d'une qualité basée sur l'innocuité.

De façon générale, l'industrie alimentaire a réussi à résoudre la demande par une plus grande innocuité et un contrôle des processus grâce à l'incorporation de pratiques de gestion. Elles peuvent s'intégrer à des programmes de gestion de la qualité, au sein desquels l'innocuité est prise en compte. Les programmes de contrôle de qualité et d'innocuité peuvent être volontaires ou obligatoires (dans un pays où il s'agit d'une condition préalable pour pouvoir entrer sur le marché).

2.2.9.- Gestion de la qualité

Les programmes de gestion de la qualité (Quality Management Systems) sont des systèmes destinés à assurer la qualité d'un produit grâce à une certification du processus de production.

Les programmes de gestion de la qualité peuvent être obligatoires, mis en place par l'autorité publique ou le client qui achète le produit, ou volontaires, comme dans le cas de pratiques commerciales et industrielles.

Nous allons maintenant présenter les fondements des normes de gestion de la qualité : d'un côté les normes de la série ISO 9000 et, d'un autre côté, une analyse des Points Critiques de Contrôle (Hazard Analysis of Critical Control Points).

Les systèmes de gestion de la qualité sont souvent cités dans les bibliographies concernant l'analyse de l'innocuité et de la qualité. Dans le cas des aliments, où coexistent différents systèmes d'intégration entre les producteurs et les distributeurs, ils sont souvent cités en tant que programmes de qualité alimentaire qui prennent en compte les objectifs des systèmes (car ils recouvrent toute la chaîne de distribution) (Casewll, Bredahl & Hooker, 1998). Dans d'autres cas, ils sont définis comme des programmes de sécurité de la qualité (Bredahl, Northen & Boecker, 2001).

Les programmes de gestion de la qualité recouvrent de différents attributs de qualité, l'innocuité n'étant que l'un d'entre eux (ou un ensemble d'attributs particuliers). Hooker & Casewell (1999) définissent l'ISO de gestion de la qualité comme :

« des activités qui déterminent la politique de la qualité, les objectifs et les responsabilités, mis en place dans le cadre d'une planification, d'un contrôle, d'une sécurité et d'une amélioration de la qualité intégrés au programme de gestion de la qualité ».

Les programmes d'assurance de la qualité définissent une série d'exigences de production, de transformation et de transport des aliments ou des ingrédients, et peuvent inclure d'autres normes de gestion ou de pratiques environnementales (Bredahl, Northen & Boecker, 2001).

Dans le cas particulier de l'innocuité, les programmes de contrôle de la qualité sont souvent définis dans le cadre d'une loi (nous analyserons ici le cas particulier de la viande bovine en Uruguay).

Fréquemment, les programmes de contrôle de l'innocuité commencent comme une pratique novatrice adoptée de façon volontaire ou après la demande d'un client particulier ayant émis des conditions commerciales (Casewll, Bredahl & Hooker, 1998).

Les programmes de gestion de la qualité peuvent s'appliquer à n'importe quel niveau de la filière de distribution, de la production à la distribution en passant par le transport (Bredahl, Northen & Boecker, 2001).

Les certificats ISO 9000 de gestion de la qualité comprennent différents programmes, même si le norme le plus fréquent est l'ISO 9001:2000 (International Organization for Standardization (ISO), 2001).

Celui-ci a comme objectif programmatique de gestion de la qualité un maintien de la qualité du produit depuis sa conception jusqu'à sa livraison au client final, en passant par sa production. Il s'agit d'un système général de contrôle qui s'applique non seulement au secteur alimentaire mais aussi à d'autres domaines industriels. Il s'agit de programmes volontaires et leur mise en place est considérée comme une bonne pratique de production.

Les systèmes ISO 9000 sont basés sur un programme de certification délivrée par des tiers. Une entreprise qui veut mettre en place ce système doit d'abord respecter les exigences de la norme, pour ensuite faire une demande de protocole de certification. Dans le cadre de ce processus, un contrôleur externe va vérifier le plan de l'entreprise et l'applicabilité du système. L'entreprise peut alors demander un certificat de respect du processus de mise en place de la norme. Dans tous les cas, le certificat est délivré par un tiers certifié.

Après l'obtention de la certification, l'entreprise doit la valider par un contrôle externe et interne, afin de respecter les exigences du système ISO 9000. Les entreprises qui délivrent la certification ne doivent pas être du même pays que l'entreprise qui la demande. Il faut également que ces entreprises soient certifiées ISO pour pouvoir délivrer des certificats, dans le cadre d'un programme appelé : Système de Reconnaissance et d'Evaluation de la Qualité (QSAR).

L'une des critiques les plus fréquentes faites au système ISO 9000 de certification de la gestion de la qualité est que celui-ci ne concerne généralement que le processus de production, et pas les attributs particuliers du produit. Dans de nombreux cas, les consommateurs d'un produit spécifique pensent qu'un produit qui a été fabriqué par une entreprise possédant un certificat de qualité sera supérieur à un produit non certifié, alors que la certification du processus ne veut pas nécessairement dire que la qualité du produit final est meilleure.

Par la suite, nous allons présenter la liste des exigences pour la mise en place d'un programme de gestion de la qualité ISO 9001:2000.

Tableau No 7. Exigences nécessaires à la mise en place d'un plan de certification ISO 9001: 2000.

| Clause | Titre et description |
|--------|--|
| 4.1 | Responsabilité de gestion : définir la politique de qualité de l'entreprise et la révision de cette politique par le gestionnaire, de la responsabilité d'exécution au système de qualité. |
| 4.2 | Système de qualité : défini comme une combinaison de la structure organisationnelle, des procédures et des processus. Le système de qualité doit être complètement documenté et maintenu, afin de satisfaire toutes les exigences spécifiques. Le produit équivaut au développement du manuel de qualité. |
| 4.3 | Révision contractuelle : il s'agit de la capacité de l'entreprise à satisfaire les exigences contractuelles. |
| 4.4 | Dessin de la structure de contrôle : révision du dessin du produit pour être sûr que toutes les exigences spécifiques ont été respectées. Cela s'applique aussi bien au dessin du produit, qu'à sa révision, sa vérification et sa validation. |
| 4.5 | Documentation et contrôle : permet d'établir l'obligation de maintenir tous les registres disponibles (documents et données) par rapport aux autres clauses, et de garantir que cette information est fidèle et reflète de façon actualisée les pratiques de l'entreprise. |
| 4.6 | Achats: Système de contrôle de tous les produits achetés auprès de chaque fournisseur, en fonction des exigences particulières. |
| 4.7 | Contrôle des produits d'autres fournisseurs. Pour les entreprises qui achètent des produits, des ingrédients ou des éléments de l'emballage du produit, il faut établir un système de procédures de contrôle pour pouvoir vérifier l'ordre d'achat, de stockage et de maintenance de ces produits. |
| 4.8 | Information du produit et traçabilité : le système doit permettre d'effectuer la traçabilité des produits et des ingrédients lors de toutes les étapes du processus. La capacité d'identifier des problèmes et de faire un changement effectif est un élément critique au sein de l'industrie alimentaire. |
| 4.9 | Contrôle des processus : tous les aspects du processus de production doivent être menés jusqu'au bout selon les conditions du contrôle. Si les processus |

| | |
|------|---|
| | de production ne peuvent pas être contrôlés, il faudra mettre en place un système de tests, ce qui permettra d'assurer la qualité du produit à partir d'échantillons et d'être sûr que les exigences de qualité ont été respectées. |
| 4.10 | Inspection et test : Il s'agit des procédures utilisées pour vérifier que la demande de qualité des intrants intermédiaires et finals a été respectée. |
| 4.11 | Contrôle d'inspection, de mesures et de tests de l'équipement. Cette clause fait référence au besoin de calibrage périodique des équipements de mesure. |
| 4.12 | Contrôle de test : il faut établir un système qui permette de connaître le résultat du test des produits et des intrants. |
| 4.13 | Contrôle des produits qui ne satisfont pas le contrôle de qualité : il faut mettre en place des systèmes de contrôle des produits qui ne satisfont pas le contrôle de qualité pour vérifier qu'ils ne sont pas le résultat d'erreurs n'ayant pas été prises en compte par le programme de contrôle. |
| 4.14 | Mesures correctives et préventives : il faut établir un système effectif pour pouvoir implanter des mesures de correction et de prévention, lorsque cela est nécessaire. |
| 4.15 | Stockage, emballage, présentation et livraison : la qualité du produit doit être maintenue jusqu'à sa livraison au client final (étape de post-production). |
| 4.16 | Registres de contrôle de qualité : tous les registres doivent être disponibles . |
| 4.17 | Contrôle interne de la qualité : le système de qualité doit être soumis à des révisions périodiques pour déterminer son efficacité. |
| 4.18 | Entraînement : il sert à identifier et à prendre des décisions pour préparer le personnel à mener à bien la production conformément au plan de qualité. |
| 4.19 | Services: ils doivent prendre en compte les services après-vente pour pouvoir considérer en compte les réclamations des clients. |
| 4.20 | Statistiques : Dans le cas où existent des mesures de contrôle statistique du processus de production, il faudra que celles-ci soient dûment documentées. |

D'après Hooker & Caswell, 1995.

2.2.10.- Programmes d'analyse des points critiques de contrôle (HACCP)

Les programmes d'analyse des risques à partir des points critiques de contrôle sont surtout utilisés par l'industrie alimentaire pour améliorer le contrôle des risques de contamination. Leur origine remonte à 1959, lorsque l'entreprise Pillsbury, qui participait au programme spatial de la NASA, a mis en place un système pour assurer l'innocuité des aliments fournis.

Le HACCP est plus qu'un programme; il s'est transformé en doctrine de contrôle de contamination de l'industrie alimentaire. Son utilisation est recommandée aussi bien au niveau public que privé, comme la meilleure façon d'améliorer le contrôle des risques au sein de l'industrie alimentaire (Pierson, 1995). La FAO/WHO Codex a incorporé les principes de l'HACCP en 1993. A partir de septembre 2005, une norme ISO 22.000 a été mise en place en tant que certification volontaire de sécurité alimentaire incorporant les concepts de l'HACCP aux aspects liés aux Bonnes Pratiques de Fabrication (BPF).

A la base, un programme HACCP doit contrôler les risques qui peuvent causer une contamination de l'aliment et entraîner des maladies a posteriori. Il implique toute une série de principes fondamentaux qui peuvent être résumés de la façon suivante :

- 1.-Analyse qui permettent d'évaluer et d'obtenir une information sur les risques présents dans l'aliment, et de décider quels sont ceux qui seront pris en compte dans le cadre du plan de contrôle.
- 2.-Définition des points critiques (CCP) où s'appliqueront les contrôles et qui sont essentiels au processus de mitigation, d'élimination des risques ou de niveaux acceptables, conformément à ce qui a été défini par le programme.
- 3.-Définition des limites critiques qui représentent les valeurs maximums ou minimums dans le cadre desquelles la contamination doit être contrôlée au niveau d'un point critique de contrôle.
- 4.-La mise en place de programmes de suivi permettant d'assurer le contrôle au niveau d'un point critique et d'établir un registre fiable, pour des vérifications futures.
- 5.-La mise en place d'actions correctives en cas d'écart au niveau d'un point de contrôle critique, par rapport à une limite préalablement établie.
- 6.-La mise en place de procédures de vérification du programme HACCP afin de prendre la mesure de son degré d'efficacité.
- 7.-La mise en place d'un registre d'information et de documentation de tout le processus, et du système HACCP en tant que tel.

Les programmes HACCP, même s'ils représentent une séquence d'étapes, doivent s'adapter à chaque aliment et à chaque situation de production, c'est-à-dire à des situations particulières de production. La mise en place de plans HACCP est souvent associée à des programmes de certification de bonnes pratiques de fabrication (Good Manufacturing Practices), en tant que mesures préalables à la mise en place d'un programme HACCP.

Depuis leur généralisation au sein de l'industrie alimentaire, les plans HACCP, en tant que contrôle de contamination des aliments, ont évolué d'une pratique novatrice commerciale vers une loi nationale. Au sein de l' Union Européenne, les principes de l'HACCP ont été mis en œuvre à partir de 1993 dans le cadre de la directive 93/43 (Ziggers, 2000). En Australie, leur mise en place a eu lieu à partir de 2003 (Food Standards Australia and New Zeland, 2002). Aux États-Unis, la mise en place a eu lieu en 1995 pour les fruits de mer, puis en 1998 pour la viande et ses dérivés, et enfin pour les jus à partir de 2001. En Uruguay, à partir en 2003, l' HACCP a été utilisé comme préalable à l'exportation par le secteur de la viande bovine.

Le principal problème de l'HACCP pour l'industrie agroalimentaire vient du fait que ce système est tributaire d'un besoin d'évaluation et de quantification des risques, activité qui peut se développer de façon précise au sein d'un établissement industriel, mais qui est sensiblement plus complexe dans le cadre d'une production de matière première. Un autre inconvénient présenté par ce système vient du fait qu'il traite les risques individuels (produit d'une analyse préalable) (Crawford, 2000), et que cela n'entraîne pas nécessairement un avantage pour le consommateur lors des étapes d'utilisation du produit (Casewell, Bredahl & Hooker, 1998).

L'application du modèle HACCP en tant qu'instrument de contrôle de l'innocuité en termes globaux a motivé une discussion quant aux différents aspects cités par la bibliographie.

1.-Obligation de l'utilisation de l'HACCP en tant qu'instrument de contrôle. Ici, la question est de savoir si l'utilisation des plans HACCP doit être volontaire ou obligatoire. S'ils sont obligatoires, qui doit effectuer le contrôle pour s'assurer de leur respect ? Dans ce cas, l'État est impliqué comme agent de contrôle.

Certains auteurs, comme Segerson (1996), considèrent que le recours à des plans HACCP utilisés de façon volontaire peut être intéressant dans le cas de biens acquis sur la base d'une recherche et d'une expérience, mais pas sur la base de la réputation de la marque. Spriggs & Isaac (2001) ont signalé que lorsque l'État assure l'innocuité parce qu'il rend l'HACCP obligatoire, il prend en charge la responsabilité de l'innocuité (il est évident que l'innocuité alimentaire est un bien public), et la fait sortir de la sphère d'influence de l'industrie (qui pourrait également la prendre en compte en tant qu'autorégulation ou bonnes pratiques).

2.-Le programme HACCP doit-il s'appuyer sur le contrôle du processus ou du produit ? Les deux approches sont possibles, tout dépend du contaminant qu'il faut contrôler. Dans le cadre du plan HACCP, la tendance internationale est de mettre en place des schémas qui permettent de contrôler aussi bien les produits que les processus, afin d'améliorer le système de contrôle.

3.-L'approche du plan HACCP doit-elle se faire au niveau d'un seul maillon de la chaîne de distribution ou à tous les niveaux du secteur ? Dans le cas de l'innocuité de la viande bovine, cette question est complexe, car l'approche basée sur un plan HACCP est clairement applicable au niveau industriel (abattage et conditionnement), mais l'est beaucoup moins au niveau de la production primaire. Unnevehr & Jensen (2001) ont montré que l'approche actuelle en la matière consiste à intégrer le plan HACCP à tous les niveaux de la chaîne (ce qui est évidemment plus efficace), même si cela est plus difficile à mettre en place.

Dans le cas d'un pays exportateur de viande comme l'Uruguay, pour lequel l'insertion internationale ne se fait pas toujours avec le client final mais avec des intermédiaires commerciaux, ce point particulier a d'autres implications. En effet, la grande distribution alimentaire joue un rôle de plus en plus important quant à la mise en place des normes de qualité et d'innocuité. Fréquemment, elle exige que la chaîne de distribution en aval ait des plans d'innocuité du type HACCP, ce qui peut représenter à la fois un risque et une opportunité. Il s'agit d'un risque lorsque cela réduit les opportunités commerciales et augmente les coûts. Mais, vues les caractéristiques du pays, il s'agit d'une opportunité, car il devient possible de participer à des niches de marché lorsque ces exigences sont satisfaites.

En Uruguay, il existe des expériences de recours aux systèmes HACCP pour le contrôle de la contamination du blé par des mycotoxines. Cependant, elles n'ont pas pu être mises en pratique à cause d'un manque de qualification du secteur pour une mise en œuvre correcte, ce qui a empêché son utilisation au niveau de la chaîne de distribution (Iglesias, Henry, Engler & Gutierrez, 2007).

4.-Les systèmes HACCP doivent-ils être génériques ou spécifiques? Si le système est générique, il peut s'adapter à des situations de productions hétérogènes, alors que s'il est spécifique, il s'agit d'une barrière d'entrée, qui signale mieux les risques devant être contrôlés (Spriggs & Isaac, 2001).

2.2.11.- Formes d'intervention sur la chaîne de distribution

Sans chercher à savoir si l'intervention se réfère à des aspects d'innocuité ou de qualité, il existe deux types d'intervention de base, qui sont :

- 1.-La commande et un contrôle direct.
- 2.-L'intervention basée sur des subventions

2.2.12.- Intervention basée sur une commande et un contrôle direct

L'intervention basée sur une commande et un contrôle direct est mise en œuvre sous la forme de normes de performance, de processus, d'obligation de production et de diffusion de l'information. Dans le cas des normes de performance, il faut que l'entreprise atteigne un niveau minimum de qualité du produit sans que la technologie lui permettant de l'atteindre soit spécifiée (Antle J., 1999).

Les normes de processus font que l'entreprise doive utiliser une technologie spécifique ou des processus particuliers tout le long du cycle de production (un niveau à certaines températures par exemple).

Finalement, dans le cas de la diffusion de l'information, il est possible d'obliger les entreprises à étiqueter les produits avec un minimum d'informations sur ceux-ci (par exemple les apports nutritionnels ou les ingrédients qu'ils contiennent) (Henson & Caswell, 1999).

2.2.13.- Intervention basée sur des subventions

Unnevehr & Jensen (1996) ont démontré qu'une intervention basée sur des subventions cherche à faire en sorte qu'aussi bien les producteurs que les consommateurs acquièrent la capacité d'identifier et de mettre en pratique des mécanismes effectifs d'amélioration de certains attributs comme l'innocuité. Ces mécanismes vont d'une promotion de l'éducation à des aides directes permettant la mise en place de nouvelles pratiques qui assurent un meilleur contrôle des éléments non désirés.

Henson & Caswell (1999) ont expliqué que les interventions pouvaient être faites a priori ou a posteriori. Les interventions a priori sont celles qui ont été mentionnées précédemment alors que celles qui sont effectuées a posteriori entraînent une série d'actions postérieures à la détection du non-respect des contrôles, et une application de sanctions.

Par définition, le système de subventions doit s'appliquer à partir d'un point de vue de l'Etat pour assurer un meilleur niveau d'innocuité. Dans ce cas, le coût de diffusion de l'information est élevé, et l'information sur les bénéfices du produit devient asymétrique pour le consommateur. Il serait donc préférable d'exiger des normes de performance pour commander et contrôler la problématique (Antle J., 1999 et Unnevehr & Jensen, 1999).

2.2.14.- Développement de la législation concernant l'innocuité

La plupart des pays ont une législation spécifique concernant l'innocuité alimentaire et la façon de l'obtenir. De façon générale, la bibliographie a une tendance croissante au transfert de cette responsabilité à l'industrie (Loader & Hobbs, 1999). L'utilisation croissante d'outils comme l'HACCP ou des modèles semblables est partie de cette tendance.

La crise de la vache folle en Grande-Bretagne est la cause de profonds changements quant à la façon d'affronter les problèmes. Dans ce pays, le système régulateur n'indique pas d'utilisation directe de programmes HACCP, mais une adoption d'outils de gestion des risques basés sur l'HACCP. Par conséquent, un système de responsabilité légale est mis en place qui oblige le vendeur d'un aliment à prévenir autant que possible de l'innocuité des aliments, d'où une incorporation à la législation en vigueur (Food Safety Act, 1990).

En Nouvelle-Zélande, la législation a une approche similaire (Cao, 2005), car, à partir d'un recours à des programmes de ce type, elle exige une gestion des risques pour la chaîne de la viande bovine.

2.2.15.- Commerce internationale et innocuité

L'innocuité des aliments peut avoir des effets au niveau du commerce international (Buzby, 2001), (Hooker, 1999), (Hooker & Caswell, 1995), (Henson & Caswell, 1999), (Crutchfield, Buzby, Frenzen, Allshouse, & and Roberts, 2000). Les principaux effets mis en évidence par ces auteurs sont :

- 1.-La mise en place de barrières non douanières du fait des différences de législation concernant l'innocuité des aliments entre les pays.
- 2.-Le risque d'interruption du commerce alimentaire à cause d'événements de contamination.

2.2.16.- Barrières non douanières

Les régulations de qualité et de l'innocuité peuvent devenir des barrières efficaces contre le commerce (Crutchfield, Buzby, Frenzen, et al, 2000). La considération de l'innocuité en tant que barrière vient de la façon dont chaque pays évalue les risques et les méthodes scientifiques exigées lors de leur évaluation.

2.2.17.- Risques de rupture du commerce à cause de problèmes de contamination

Dans le cas de la viande bovine, l'apparition de la maladie de la vache folle a démontré les effets que cela pouvait avoir sur le commerce. La vente des produits d'origine bovine a chuté de 40 % en un mois, dès que le lien entre la consommation de viande contaminée et la maladie a été connu (Buzby, 2001). Le commerce extérieur de viande bovine a subi une chute encore plus importante, avec une baisse de 148 000 t en 1995 et de 269 000 t en 1997. Ces chutes ont non seulement été observées sur la demande de viande bovine en provenance du Royaume-Uni mais aussi sur celle d'autres pays.

2.2.18.- Normes internationales et accords commerciaux

Les normes internationales sont contrôlées par des organisations internationales comme le Codex Alimentarius (CODEX), la Convention Internationale pour la Protection des Végétaux (IPPC) et l'Office International des Epizooties (OIE). Ainsi, le CODEX est responsable de l'innocuité, l'IPPC s'occupe des problèmes sanitaires liés aux végétaux (phytosanitaires) et l'OIE, de la santé animale et du contrôle des maladies touchant le bétail.

Le contrôle et la coordination des impacts concernant les mesures d'innocuité alimentaire s'expriment dans le cadre d'un accord d'application de mesures sanitaires et phytosanitaires (Sanitary and Phytosanitary Measures, SPS Agreement).

L' accord SPS permet que les mesures de protection humaine, végétale et animale (qui fait en sorte que l'innocuité et le contrôle des maladies protègent le destinataire) ne se transforment pas en barrières commerciales ou en restrictions cachées (Crutchfield, Buzby, Frenzen, Allshouse & Roberts, 2000).

Pour être valide, une réglementation doit répondre à deux exigences : d'abord, il faut présenter une analyse scientifique des risques qui « définit » la réglementation, pour pouvoir mettre en place une norme qui n'est pas appliquée dans les traités actuels (CODEX). Ensuite, la mesure politique doit avoir un minimum d'impact sur le commerce.

Il existe également une participation de plus en plus importante du secteur privé en ce qui concerne le processus de mise en place de normes privées d'innocuité et de qualité.

2.2.19.- Le développement de la législation concernant l'innocuité

Il existe une tendance globale de plus en plus forte qui cherche à transférer la responsabilité de l'innocuité à l'industrie (Loader & Hobbs, 1999, cité par Cao, 2005). Une utilisation de plus en plus importante des systèmes de gestion des risques plus particulièrement basés sur l'HACCP ou ses principes fondamentaux prend de l'ampleur aux États-Unis, dans l'Union Européenne, en Australie, au Canada et en Nouvelle-Zélande. En plus des changements méthodologiques concernant le contrôle des risques à ce niveau, il existe également des changements au niveau des règlements institutionnels pour un contrôle général de l'innocuité, jusqu'à la mise en place d'un seul corpus de réglementation de l'innocuité alimentaire.

2.2.19.1.-Système de régulation aux États-Unis

Le système de régulation alimentaire des États-Unis est essentiellement contrôlé par deux agences fédérales, qui couvrent tout le territoire, la FDA (avec une juridiction sur tous les aliments) et l'USDA (avec une juridiction sur les produits contenant des quantités, même petites, de viande bovine ou aviaire). De plus, il existe 50 agences d'Etat, ayant à des degrés divers une autonomie de régulation, ce qui conduit parfois à une confusion de responsabilités de régulation inconsistante (entre la sphère fédérale et celle de l'Etat).

La FDA contrôle tous les aliments et les ingrédients, à l'exception de la viande et des volailles. Son cadre légal est défini par la Federal Food, Drug and Cosmetic act. Cette institution insiste tout particulièrement sur la prévention lors de la distribution d'aliments incorrectement étiquetés ou périmés, tout comme sur l'innocuité des produits. De cette façon, le consommateur est correctement informé sur les qualités du produit qu'il consomme. Les produits indiqués doivent être adaptés à la

législation des produits domestiques.

L'USDA a son cadre légal défini par la Food Safety and Inspection Service, gérée par la Federal Meat Inspection Act et le Poultry Products Inspection Act. Cette institution a des pouvoirs fiscaux qui lui permettent d'éviter entre les Etats le trafic de viande périmée ou incorrectement étiquetée; dans le cadre de ses compétences de contrôle, elle peut réaliser des inspections dans des pays qui exportent des végétaux vers les Etats-Unis. Les produits qui rentrent sur le marché nord-américain doivent obligatoirement répondre aux normes des produits domestiques.

D'autre part, la Federal Trade Commission régule la publicité sur les aliments pour éviter des informations incorrectes ou fausses sur les caractéristiques des produits. Les contrôleurs étatiques et l'industrie doivent également faire respecter ces règles, afin d'éviter que la concurrence s'appuie sur de fausses informations concernant les produits alimentaires.

Dans l'ensemble, la structure américaine cherche à obtenir des produits « sûrs », avec « la quasi-certitude qu'ils ne causeront pas de dommages ». L'étiquetage ne doit pas induire le consommateur en erreur ou présenter de fausses informations.

L'USDA cherche à vérifier que le produit n'est pas frelaté ou incorrectement étiqueté. Le consommateur doit savoir ce qu'il consomme en termes de qualité, mais doit pouvoir rester libre de choisir dans le cadre de l'offre existante, en réalisant des inspections continues et en délivrant des autorisations préalables. La FDA, quant à elle, se limite à faire appliquer la législation en réalisant des inspections surprises et des contrôles au niveau des marchés.

Il existe une tendance à une plus grande intégration entre ces deux agences, du fait d'une relation croissante entre le régime alimentaire de la population et la santé publique. Les normes alimentaires, tout comme leur identité, sont actualisées, pour pouvoir prendre en compte l'innovation des produits. A l'avenir, la FDA devrait donner plus d'importance à la santé dans le cadre des processus de production.

2.2.19.2.- Le système de régulation dans l'UE

Depuis leur création en 1957, les principaux objectifs européens du système de régulation sont orientés par une volonté de mettre à disposition une large gamme d'aliments, d'améliorer la productivité, de stabiliser les marchés, d'obtenir des prix raisonnables et des normes de qualité adaptées aux producteurs et aux éleveurs. En 1992, le marché unique des biens et des produits a été mis en place, afin de garantir la libre circulation des marchandises (y compris des aliments). En même temps, le commerce inter régional s'est fortement développé, avec la fondation de réseaux de transformation et de distribution de plus en plus complexes, qui se sont adaptés aux réformes nécessaires des législations nationales et du bloc commercial.

L'apparition de crises qui affectent la capacité du système régulateur met en évidence les carences du système mis en œuvre par les pays membres, qui doivent progressivement éliminer les barrières commerciales, sauf quand il y a des évidences qui justifient une interdiction basée: « sur la protection de la santé, de la vie des êtres humains, des animaux et des végétaux ». En 2002, l'European Food Safety Authority a été créé par la résolution 178/2002 du Parlement Européen. Elle s'appuie sur une large révision de la législation sur l'innocuité alimentaire, ainsi que sur un dialogue avec les consommateurs (à la différence du système appliqué aux Etats-Unis).

Les principes de la législation européenne actuelle sont focalisés sur une protection du consommateur et de ses intérêts: il doit être informé des prises de décision et il ne doit pas avoir à faire face à des informations confuses. D'autre part, une grande importance est donnée à la gestion des risques (au niveau primaire et lors de la transformation) et au principe de précaution qui

permettent de prendre des mesures « d'urgence », jusqu' à l'obtention d'informations scientifiques précises concernant le problème.

La responsabilité légale au préalable des producteurs et des industries agroalimentaires est plus importante en ce qui concerne le maintien de l'innocuité jusqu'au consommateur. Pour cela, l'outil le plus important est celui de la traçabilité, car il permet d'assurer une capacité de réponse rapide.

Le système européen de contrôle de l'innocuité doit faire face à différents défis : d'abord, celui de l'augmentation du nombre des membres de l'UE, qui ont des bases de production et de transformation alimentaire hétérogènes, en plus de la problématique de la politique agricole commune (PAC) et du poids des régulations de la grande distribution.

Même si le noyau commun est basé sur l'innocuité, les méthodes pour l'obtenir sont différentes et suivent une trajectoire culturelle et historique, particulière à chacun des grands marchés. Par conséquent, la certification d'innocuité et la protection du consommateur entraînent de plus en plus de conflits, ce qui indique clairement un besoin d'arbitrage par rapport à la perception des risques. Les différences proviennent de la perception des risques alors que les points d'accord (qui peuvent aider à une meilleure harmonisation) sont apparemment communs: le risque du bio terrorisme, le rapport entre le régime et la santé et les problèmes d'obésité au sein des populations des pays développés (The Farm Foundation, 2005).

En Uruguay, l'Etat a tendance à superviser le secteur privé sur l'application de normes d'innocuité de plus en plus strictes, alors qu'en même temps d'autres mesures, surtout celles qui font référence à la qualité, ont un traitement beaucoup plus ambigu, avec une plus grande liberté pour le secteur privé. Le cas de la traçabilité, comparable par ses effets aux normes d'innocuité, a un impact sur le commerce et est sous le contrôle de l'Etat, tel que nous allons le présenter ci-dessous.

2.2.19.3.- Législation uruguayenne sur l'innocuité alimentaire

En Uruguay, l'innocuité alimentaire liée au secteur de la viande bovine tire ses origines de la réglementation datant de 1895 sur l'abattage municipal des animaux à la consommation. Cette réglementation a permis d'établir les premiers éléments concernant les conditions d'abattage, le bien-être des animaux (avant l'abattage), l'absence de contaminations sur le lieu de l'abattage, etc. Il s'agit d'un règlement essentiellement basé sur l'inspection de l'animal à des fins sanitaires (éviter la transmission de maladies à l'homme), mais il contient toutefois les premiers éléments associés à l'innocuité du produit transformé.

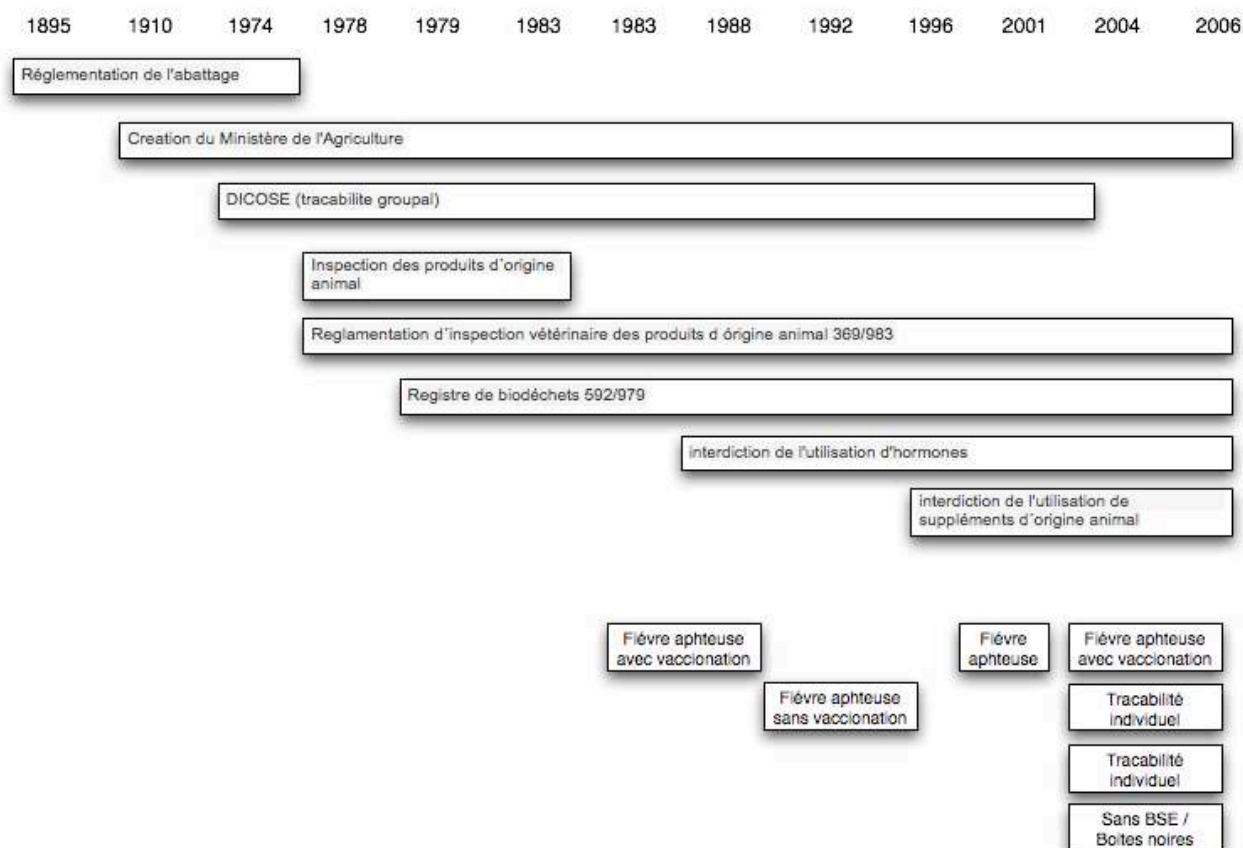
En 1910, la Police Sanitaire Nationale a été fondée pour augmenter le rayon d'action du contrôle des lieux d'abattage aux points de vente (foires), ainsi que pour développer la capacité de contrôle des troupeaux sur le terrain. Sa principale fonction était d'agir au niveau de la santé des troupeaux avant leur envoi vers les points d'abattage ou de vente.

En 1978, le premier règlement d'inspection vétérinaire des produits d'origine animale a été établi. Il a été modifié en 1983 dans le cadre du Décret 369/983, du 7 octobre 1983, et est actuellement toujours en vigueur en matière de normes de contrôle des installations d'abattage (Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca de Uruguay, 1993). Ce décret définit tous les aspects liés à la construction et à l'habilitation des installations d'abattage, de transformation et de stockage des viandes, des procédures opérationnelles et d'échantillonnage (de la réception des bêtes à la destination finale en tant que produit naturel ou transformé), et des considérations spéciales liées à des maladies causant le rejet des animaux. Ces dernières se modifient conformément à l'évolution des différentes maladies rencontrées sur le territoire national et à la demande des marchés externes. Pratiquement tous les aspects concernant les processus d'abattage de production sont détaillés par le décret qui détermine un pouvoir d'inspection et d'action à n'importe quel niveau de la production.

De plus, il existe un deuxième Décret (266/984) (Presidencia de la República Oriental del Uruguay, 1984) qui détermine la mise en place d'un registre des résidus biologiques, pour pouvoir connaître les niveaux de résidus des animaux entrant au sein d'un établissement habilité à l'abattage. Ce décret permet surtout de suivre les différentes exploitations par rapport au niveau de résidus trouvés dans les animaux (antibiotiques, vers, etc.). Cela permet l'établissement d'une liste de producteurs «suspects » et, par conséquent une demande supplémentaire d'échantillons, la mise en place d'une procédure de visites pour résoudre les problèmes sanitaires du troupeau, et une mise à niveau dans le cadre de la norme en vigueur.

Ainsi, dans le cas de l'Uruguay, l'innocuité concernant les produits d'origine animale se trouve sous la responsabilité du ministère de l'Élevage, de l'Agriculture et de la Pêche, aussi bien pour ce qui est du marché interne que des exportations. Il s'agit là d'une différence notable par rapport à l'approche qu'ont d'autres pays (États-Unis, UE, Australie, etc.) qui ont une agence spécialisée qui s'occupe de tous les aspects liés à l'innocuité des aliments.

Tableau No 8. Historiographie des principaux événements concernant l'innocuité et la traçabilité en Uruguay.



2.20.- NIE : application à la production de viande bovine en Uruguay.

2.20.1.- L'expérience uruguayenne en matière de contrats d'élevage bovin.

D'après Guardia & Zefferino (2002) les principes qui déterminent qu'une organisation approfondisse ses relations verticales ont été définis par Coase (Coase, 1937). Cet auteur a analysé les conditions, les raisons et le moment pour que le marché cède sa place à une organisation interne. D'autre part, il a considéré que les opérations de marché ont des coûts⁹, et que certains d'entre eux peuvent être évités par les entreprises qui travaillent avec des mécanismes plus efficaces de répartition des ressources. Le problème est de décider si la commercialisation est faite dans le cadre d'une organisation interne ou s'il faut avoir recours au marché à chacune des étapes de la production. La décision dépend des coûts qu'entraîne chacune de ces alternatives. Pour lui, l'analyse de ces coûts permet de définir la théorie des coûts de transaction.

Le principal objectif de cette théorie consiste à analyser quelles sont les différentes solutions existantes pour pouvoir organiser les échanges (marché, entreprises et « contrats ») et quelle est celle qui s'adapte aux caractéristiques de chaque transaction, pour minimiser les risques, et surtout les coûts qu'ils entraînent.

⁹ Plus simplement, les coûts de transaction sont ceux auxquels s'expose un agent, en plus des coûts de production ou d'achat d'un bien ou d'un service, pour être sûr que son achat correspond à ses besoins ou à ses attentes.

L'organisation des transactions dans le cadre du mécanisme de marché entraîne trois types de coûts : l'information, la négociation et le suivi.

Les coûts d'information sont ceux qui sont produits avant l'échange (*a priori*). Ils comprennent les coûts de fixation des prix, d'information du produit et d'identification d'un associé. Les coûts de négociation sont produits pendant la transaction. Ils font référence aux coûts physiques de l'échange, par exemple la commission de rédaction du contrat. Enfin, les coûts de suivi sont produits après la transaction (*a posteriori*) et ils permettent la finalisation de la transaction par les autres parties de l'échange.

Le fait de fournir un facteur de production au marché implique des coûts de recherche du meilleur rapport qualité/prix, de mise en place de conditions de transaction, ainsi que des coûts permettant de s'assurer que les conditions de transaction seront respectées. Cette modalité présente certains avantages pour l'entreprise, comme de ne pas avoir à faire face aux problèmes d'organisation du fournisseur et de relations de travail lors de cette étape ainsi qu'aux problèmes d'inconstance de la demande quant aux facteurs de production.

Cette théorie permet également d'identifier les transactions dont les coûts peuvent être minimisés par la mise en place d'une coordination verticale.

Ces caractéristiques sont : a) les taux d'investissement ; b) la fréquence d'impondérables ; et, c) les incertitudes de transaction. La façon dont ces trois caractéristiques s'entremêlent a une incidence sur les niveaux de risque qu'affrontent les agents, sur le type de mécanisme choisi par l'industrie agroalimentaire pour s'approvisionner, ainsi que sur les décisions adoptées par le producteur.

La spécificité des actifs peut provenir d'investissements sur: 1) le capital physique, 2) le capital humain, 3) l'emplacement, 4) le capital de la marque. Selon le niveau de spécificité trois types d'investissements sont définis : généraux, mixtes et spécifiques.

Plus les actifs impliqués dans la transaction sont spécifiques plus l'ampleur potentielle d'une perte résultant d'une conduite opportuniste de la contrepartie augmente.

La fréquence des transactions se subdivise en trois catégories: une fois (peu fréquente), occasionnelles ou récurrentes (très fréquentes).

Lorsqu'une transaction est réalisée une seule fois, les parties préfèrent avoir recours à des mécanismes préexistants de contrôle de la transaction (par ex. ordres d'achat, contrats). Lorsque les parties interagissent avec fréquence, un mécanisme qui s'ajuste aux particularités de la relation est mis en place, afin de réduire les coûts de résolution des différends, et qui peut s'améliorer de façon continue à la lumière des circonstances (routines et procédures).

D'après Williamson (2002), les marchés ouverts présentent une structure de gestion adaptée aux transactions non spécifiques ayant une fréquence occasionnelle et récurrente. Si les transactions sont récurrentes, les parties doivent décider si la relation continue ou non, car changer d'associé peut impliquer un faible coût transactionnel. Si les transactions sont occasionnelles, les agents s'appuient aussi bien sur leur expérience que sur celle des autres pour réaliser la transaction.

Dans les deux cas, comme il existe un grand nombre de solutions, les parties ne font pas l'effort de maintenir une relation particulière.

Si les transactions présentent des niveaux d'investissements mixtes ou spécifiques, les coûts sont

élevés lorsque la fréquence est occasionnelle. Dans ces cas, la structure de gestion appropriée se trouve dans le cadre d'un contrat avec des accords arbitraux. Si, pour ces mêmes niveaux d'investissements, la fréquence de la transaction est récurrente, les structures de gestion appropriées sont occasionnelles ou d'alliance et d'intégration verticale. Cette dernière structure amène une plus grande unification, car la transaction s'organise au sein de l'entreprise.

Les associations ou alliances sont des structures bilatérales où le niveau de spécificité d'investissement pour réaliser la transaction n'est pas si élevé. Ces transactions arrivent fréquemment. En résumé, lorsque la spécificité des actifs est faible (actifs généraux), le marché est préféré ; dans le cas contraire, si la spécificité est élevée, l'intégration verticale est préférée.

Quand les transactions ne sont pas spécifiques, l'incertitude ne modifie pas la relation entre les parties. Mais, lorsque les investissements sont mixtes ou spécifiques, le niveau d'incertitude s'élève, car il y a plus de risques à résoudre les termes du contrat dans le cadre d'un accord mutuel. Dans le cas des coûts produits par des innovations technologiques, l'incertitude et la spécificité se réduisent lorsque celles-ci ont été diffusées.

Dans le cadre d'échange où interviennent des actifs spécifiques avec une forte incertitude et une difficulté à mesurer l'action, qui entraîne une formulation contractuelle incomplète, les risques de la transaction s'ajoutent au risque provenant de la possibilité d'une conduite opportuniste d'une des parties. L'organisation de transaction choisie doit donc tendre à diminuer la possibilité d'un comportement de ce type.

Rappelons que de nombreuses industries agroalimentaires préfèrent se fournir sur le marché ou migrer vers une intégration verticale au lieu de fixer un contrat avec les producteurs. Cette décision est motivée par le manque de confiance qu'elles ressentent par rapport à la valeur des instruments légaux sur lesquels reposent les mécanismes de coordination verticale, (les lois qui régissent les relations contractuelles et les dispositions relatives à leur respect, où figurent les possibilités d'arbitrage). Il s'agit là de la raison pour laquelle les industries agroalimentaires choisissent soit le marché, en sacrifiant ainsi la spécificité du produit ou, soit l'intégration verticale si ce sacrifice est impossible ou entraîne des inconvénients.

D'après Oderix & Ferreira (2001), cités par Guardia & Zefferino (2002), la coordination de la chaîne carnée en Uruguay s'effectue surtout dans le cadre des marchés. Etant donné le type de bien commercialisé (faible degré de spécificité), le marché est un mécanisme efficace de coordination. Il existe cependant une exception avec la production de biens différenciés comme la viande biologique, car ces biens présentent un haut degré de spécificité.

Du fait des caractéristiques techniques de notre production (faible « industrialisation » lors de la phase d'engraissement) et du type de produits commercialisés, il est clair que le marché va continuer à jouer un rôle décisif en ce qui concerne la coordination de la phase d'engraissement et industrielle.

Le contrôle du processus de production et de commercialisation du produit doit être le plus strict possible pour minimiser le comportement opportuniste des différents acteurs de la chaîne. Pour obtenir ce contrôle, il est probable que les coûts contractuels s'élèvent.

Pour établir des contrats de commercialisation entre les producteurs et les abattoirs, il faut analyser les bénéfices de cette modalité de commercialisation par rapport au système d'échange de marché qui prédomine actuellement, et qui peut être considéré comme efficace. Il faut prendre en compte le fait que si une coordination est établie dans le cadre de contrats entre ces agents, le coût impliqué par l'action d'un intermédiaire n'est pas complètement éliminé, car il existe des coûts fixes qui ne

peuvent pas être évités, comme la recherche de producteurs fiables et la coordination des activités d'achat.

D'après Guardia & Zefferino (2002), les motivations de l'industrie concernant sa participation à l'un ou l'autre des systèmes de coordination, qui font qu'elle décide de mettre en place des contrats avec les producteurs, sont :

- ♣ Une meilleure communication de ses besoins aux producteurs, afin de fournir des produits pour lesquels les consommateurs seraient prêts à payer davantage.
- ♣ Une facilité de mise en place de produits de marque. L'industrie cherche à développer ces lignes de produits, car il est possible d'obtenir des prix plus élevés et un marché défini.
- ♣ Un coût d'approvisionnement plus faible grâce à un seul fournisseur au lieu de différents petits fournisseurs non uniformes. Cela permet de diminuer le coût contractuel et de négociation.
- ♣ Des moindres coûts opérationnels face à la réduction de la variabilité de l'offre de bétail.
- ♣ Une réduction des coûts de transaction et d'action, car il faut moins de ressources pour suivre et mener à bien les transactions. Il est possible que ce changement n'ait pas lieu.
- ♣ L'identification d'une niche de marché qu'il faut ravitailler de façon régulière.
- ♣ Prévoir et coordonner l'offre de bétail, pour assurer un niveau minimum d'utilisation des installations industrielles et, donc, des moindres coûts d'opération et des prix plus élevés pour le bétail. Il est également possible de coordonner les livraisons lors de moments spécifiques.

Pour certaines entreprises, il est indispensable que le produit soit peu abondant pour pouvoir mettre en place des contrats d'approvisionnement. Elles ne sont donc pas intéressées par des contrats lorsque le produit est abondant. Dans d'autres cas, l'industrie réalise des accords qui comprennent, en plus du produit désiré (peu abondant), d'autres catégories peu recherchées et abondantes sur le marché. Les systèmes de tableaux des prix avec des primes et des dommages sont un exemple évident de cette situation : le producteur n'est pas encouragé à envoyer les animaux présentant les plus mauvaises caractéristiques, même s'il peut le faire en cas de besoin.

De plus, les abattoirs doivent être sûrs de pouvoir négocier des affaires sur le long terme. Actuellement, l'industrie est capable de répondre à ses engagements en se fournissant sur le marché.

Malgré les signalisations que le secteur primaire veut obtenir de l'industrie quant au type d'animaux qu'il doit produire, bien souvent il s'agit de celui que les producteurs fournissent déjà et qui est disponible sur le marché. Cela agit comme un frein à la mise en place de relations contractuelles pour l'industrie.

Dans la mesure où on n'obtient pas un produit différencié, le seul motif qui pousse l'industrie à établir des contrats avec les producteurs est dû à la volonté de s'assurer une livraison de volumes déterminés de bétail.

2.20.2.- Expériences en matière d' intégration contractuelle au sein de l' élevage bovin

Dans le passé récent, il existe différents exemples d'intégration contractuelle entre les producteurs et les abattoirs. Guardia & Zefferino (2002) ont cité les cas suivants:

- ⤴ Coopérative Centrale des Viandes. Cette entreprise est née en 1981 à l'initiative de 36 coopératives (il s'agit donc d'une coopérative de deuxième niveau). La centrale a acheté un abattoir en 1986, mais du fait de l'inconsistance des livraisons des producteurs ce système a pris fin en 1993.
- ⤴ Abattoirs Tacuarembó. A cause des difficultés de livraison en matière première rencontrées par les abattoirs à certaines époques de l'année, cette entreprise a mis en place deux programmes pour résoudre cette situation. Il s'agit :
 - Du programme COMAR. Projet d'intégration entre les abattoirs et la coopérative COMAR, qui permet aux producteurs de cette coopérative, s'ils livrent des bêtes conformes aux conditions fixées, de recevoir un meilleur prix pour leurs bêtes calculé sur la base de la cotisation de l'Association des Marchands de Bétail.
 - Du programme GESTA. Ce programme est né en 1992 sur la base du programme de Qualité Totale mis en place par l'entreprise. Il cherche à obtenir une viande de qualité, conformément aux attributs demandés, pour minimiser les pertes générées par des coupes nobles, grâce à une assistance technique fournie aux producteurs. Un programme de primes à la qualité avait été élaboré sur la base d'une formulation des prix qui prenait en compte le sexe, l'âge, le % de graisse et le % de l'arrière-train par rapport au total de l'animal.

Ces programmes ont été abandonnés puisque la prolifération des systèmes de paiements a fini par punir les fournisseurs qui ne participaient pas à ces programmes.

- ⤴ Centrale Lanera – Abattoirs San Jacinto et PUL. Cette structure a été mise en place en 1999 et a fonctionné jusqu'en 2001. Une grille de prix était négociée avec l'industrie conformément au typage des carcasses demandées. Les contrats étaient signés annuellement et le producteur décidait, de participer ou non, et du nombre d'animaux livrés.
- ⤴ Association Uruguayenne des Producteurs Intensifs de Viande (AUPCIN) – Abattoir San Jacinto. Il s'agit d'une association de producteurs qui a mis en place une marque (El Rancho) dans le cadre d'un abattage certifié par l'organisme privé le plus prestigieux de l'Uruguay (le Laboratoire Technologique de l'Uruguay LATU). La production est surtout orientée vers les exportations. Ce programme est toujours en fonctionnement.
- ⤴ Viande Biologique – Abattoir PUL et abattoir Tacuarembó. A partir d'une demande externe, l'abattoir PUL a décidé de commencer à produire de la viande biologique en 1998, et a obtenu une certification en l'an 2000. En 2002, 105 producteurs faisaient partie de ce programme. En 2001, les abattoirs Tacuarembó ont adhéré au programme avec 118 producteurs. Dans ces deux cas, une livraison minimum est exigée. Dans le cas des abattoirs Tacuarembó, l'industrie paie les coûts de certification et de gestion du système, les bénéfices étant partagés entre les producteurs et l'entreprise. Le producteur biologique reçoit un paiement différencié pour les animaux certifiés biologiques. Dans les deux cas (Tacuarembó et PUL), la certification de la production biologique est délivrée par un consultant hollandais, l'entreprise SKAL.

Rappelons que ce programme, qui est toujours en fonctionnement, a bénéficié d'une importante participation de l'Etat uruguayen, dans le cadre d'un programme de soutien au secteur de l'élevage: le Plan de Développement de l'Élevage, qui appuie des plans spécifiques d'intégration verticale et des formes novatrices de réapprovisionnement entre les producteurs et l'industrie.

- ⤴ ProCarne. Il s'agit d'une structure mise en place par la Fédération Uruguayenne des

Groupes CREA (Centres Régionaux d'Expérimentation Agricole et d'Élevage) qui cherche à imposer la marque CREA, dans le cadre d'un programme de production de producteurs associés. Ils font aussi bien de l'élevage que de l'engraissement au sein de systèmes agricoles mixtes ou purs dans le but d'obtenir une offre suffisamment volumineuse de bétail, une uniformité de la production avec une traçabilité dès l'origine, des livraisons basées sur un chronogramme préétabli et un approvisionnement constant. 103 exploitations et 3 abattoirs participent au programme (abattoirs PUL, Tacuarembó et San Jacinto). De meilleurs prix sont obtenus grâce à un volume d'offre plus important et un système de primes et d'amendes prédéfinies. Ce programme est semblable à celui de la viande biologique et a reçu l'appui du Plan de Développement de l'Élevage.

- ▲ Vaquería del Este. Il s'agit d'un groupe de 21 exploitations d'élevage situées dans l'Est du pays qui ont mis en place le Programme de Développement de l'Élevage afin d'obtenir une certification de qualité ISO 9001. Le but de cette association consiste à augmenter son volume d'offre dans le cadre d'un contrat individuel signé par les associés. Un système de primes et d'amendes basé sur les prix du marché et l'évaluation des carcasses a été établi.

D'après Guardia (2002), pour l'année 2001, les trois abattoirs qui participent à ces programmes, dans le cadre desquels il y a, d'une manière ou d'une autre, un règlement contractuel sont: l'abattoir PUL avec un 17% de la production ; l'abattoir San Jacinto avec un 22% de la production et l'abattoir Tacuarembó avec un 20% de la production. Au total, cet auteur considère que ces contrats concernent 7% du total de la production nationale. Ce pourcentage est faible, surtout par rapport à celui des États-Unis, où 35% de la production se fait dans le cadre d'un contrat.

2.20.3.- L'application des normes de qualité dans le cas de la viande bovine en Uruguay

Un premier éclaircissement sur l'approche du thème est nécessaire du fait de l'ampleur du concept d'application des normes de qualité. Dans ce cadre, nous allons analyser la conduite des agents quant à l'utilisation non seulement des normes de qualité de gestion (norme du type ISO), mais aussi à l'application de normes spécifiques de qualité pour des produits et des processus définis.

Dans le cas de la viande bovine, l'application des normes de qualité sera analysée en séparant les maillons clés de la chaîne sujette à analyse : d'un côté les producteurs et de l'autre le secteur industriel.

En ce qui concerne le producteur, il n'y a pas de recours spécifique aux normes de qualité lors de la production. Dans le cas du système de commercialisation et des grandes exploitations (estancias), il n'existe pas de typage officiel des animaux et il n'y a donc pas de signalisation obligatoire à ce niveau de la chaîne.

Le typage officiel existe au niveau des carcasses produites par les abattoirs, mais le système est lacunaire (comme nous l'avons déjà signalé) et n'est pas utilisé en tant que critère de paiement au producteur. Par conséquent, dans le cadre de la production primaire, il n'y a pas vraiment de préoccupations par rapport à la modification de la qualité des bestiaux envoyés aux abattoirs.

Les systèmes de mise en œuvre des programmes de qualité sont donc rares à ce niveau. Lors de la révision bibliographique, nous n'avons identifié qu'une seule structure de certification de qualité ISO 9001, au sein d'un groupe de producteurs travaillant dans le cadre du Plan de Développement de l'Élevage.

En ce qui concerne l'industrie, la situation est nettement différente. Il existe un plus grand nombre d'entreprises qui cherchent à appliquer les programmes de qualité, soit parce que ce processus correspond à des objectifs commerciaux, soit parce que cela est imposé comme condition d'accès à des marchés qui l'exigent. Le tableau suivant présente les structures de certification qui existent en

Uruguay au sein de l'industrie d'exportation.

Tableau No 9. Normes de qualité adoptées par les abattoirs uruguayens.

| Normes de qualité des abattoirs en Uruguay | | | | | | |
|--|------------------|----------|-----------|--------------|-----------------------|--------|
| Abattoirs | Bien-être animal | ISO 9001 | ISO 22000 | USDA / INAC* | Production biologique | Autres |
| PUL | X | X | X | X | X | |
| Marfrig Tacuarembó | X | X | | X | X | X (1) |
| Marfrig Colonia | X | | | X | | X (2) |
| Marfrig La Caballada | | | | | | X (3) |
| Canelones | X | | | X | X | |
| San Jacinto | | | | X | | |
| Pando | | | | X | | |
| Solís | | | | X | | X (4) |
| Las Piedras | | | | X | | |

Source : élaboré par l'auteur à partir de données de l'INAC et des pages Internet des différents abattoirs.

(n) correspond à des programmes privés, soit :

- (1) La certification du British Retail Consortium (BRC) / Fournisseur d'hamburgers pour Mc Donalds en Uruguay.
- (2) Certification de processus de viandes découpées au détail/rite Kasher-Shalak
- (3) Abattage Kasher
- (4) Abattage Halal

Comme nous pouvons le voir, il existe au sein de l'industrie une large gamme de certifications faisant référence à la qualité ou aux attributs des processus de certifications. Les abattoirs étudiés représentaient 80% de la production nationale en 2010. Ils sont donc représentatifs de l'utilisation des normes de certification au sein de la chaîne.

Le premier abattoir ayant eu recours à des certifications en raison de la demande de ses clients est l'abattoir de Tacuarembó. En 2000, il a commencé à utiliser un certificat de viande organique, qui a ensuite été adopté par les abattoirs PUL et Colonia (pour ce dernier en 2002). Cette première certification a été homologuée par la norme européenne de production organique (CE 834/2007) et NOP-USDA (dans le cas des États-Unis). À partir de 2003, un processus de certification ISO 9001 a été mis en place à Tacuarembó, PUL, Canelones, Carrasco et San Jacinto. En 2004, le protocole sur la viande naturelle certifiée INAC a été adopté. À partir de 2005, la plupart des abattoirs se sont adaptés et ont demandé des certifications concernant le bien-être animal.

Certains processus sont appliqués par pratiquement toute l'industrie, comme dans le cas de la production naturelle certifiée INAC, qui est elle-même certifiée par l'USDA.

L'objectif de l'INAC était d'amener tous les acteurs intéressés à participer au programme de certification puisque, au sein d'un marché exigeant en matière de qualité, l'homologation de l'USDA a de la valeur pour un consommateur au moment de choisir le produit. En Uruguay, toutes les entreprises peuvent participer au programme à partir du moment où elles respectent les exigences de certification du programme cité. Le programme de certification de la viande biologique de l'INAC a également reçu une homologation de l'USDA.

Les conséquences et l'origine de ce programme seront analysées lorsque nous étudierons le rôle des agents de l'Etat dans le processus de certification.

Malheureusement, les données statistiques fournies sur le commerce extérieur ne permettent pas de discriminer l'exportation par rapport aux attributs demandés par les normes de qualité que nous avons décrites (par exemple, il n'est pas possible de faire une différence entre les coupes

biologiques ou le certificat des qualités raciales – Hereford ou Aberdeen Angus).

2.20.4.- Le programme: Viande Naturelle Certifiée par l' INAC

Le programme viande naturelle certifiée est un programme de certification de la qualité de la viande bovine et ovine mis en place par l' INAC et qui est sujet à un audit de la part d'organismes internationaux de certification. Cette initiative a débuté en 2001 et se trouve sous la responsabilité de CERTICARNES, département technique de la Direction des Services Techniques chargés de la chaîne agroalimentaire (DSTCA) de l'Institut National des Viandes (INAC), conformément à la résolution 03/023 de la chambre de l'Institut National des Viandes.

Il s'agit d'un programme volontaire qui cherche à intégrer les producteurs et les industriels qui veulent « ajouter de la valeur » à leur produit. Le protocole couvre aussi bien l' étape primaire (la production au sein de l'exploitation) que l'emballage et l'étiquetage des morceaux. Ceux qui exportent dans le cadre de ce programme et respectent correctement l'application du protocole peuvent utiliser la marque du pays (Uruguay Natural, propriété intellectuelle de l' INAC).

Les principaux domaines couverts par le protocole sont : la sécurité alimentaire, la traçabilité, le bien-être des animaux et la préservation de l'environnement, autant de domaines qui doivent être en accord avec différents protocoles de certification. L'objectif est de mettre l'accent sur le caractère naturel de la production de viande en Uruguay, aussi bien en ce qui concerne les ovins que les bovins.

Les exigences du programme peuvent être résumées de la façon suivante :

- 1 – Traçabilité totale des animaux et des produits jusqu'à l'emballage.
- 2 – Non-utilisation d'hormones (ni d'aucun autre type de produit) de croissance¹⁰.
- 3 – Non-utilisation d'antibiotiques sauf thérapeutiques pour augmenter l'efficacité de la conversion.
- 4 – Non-utilisation de protéines animales dans le régime et en dehors de l'allaitement.
- 5 – Alimentation basée sur la pâture, seuls les suppléments strictement stratégiques étant admis.
- 6 – Interdiction du confinement animal, de la naissance à l'abattage.

Selon les données mises à disposition en juin 2008, le programme comprenait 235 exploitations qui regroupaient 440 050 ha et 376 000 têtes bovines. Pour l'année 2007/08, le nombre de bêtes certifiées abattues a été de 11 128. Les exportations de viande concernant ce programme vers les USA ont été de 610 tonnes pour l'année 2007.

Le programme Viande Naturelle Certifiée (PCNCU) a répondu aux exigences de qualité de l'USDA par rapport à la qualité du produit, à la gestion animale et à la vérification d'origine. Par conséquent, le PCNCU est devenu le premier programme international à recevoir un certificat dans le cadre du programme des Processus Vérifiés de l'USDA, en plus de son habilitation datant d'août 2004.

2.20.5.- Autres programmes de certification des viandes : viande Angus et viande Hereford

En Uruguay, il existe des programmes de certification basés sur des attributs raciaux contrôlés par les sociétés d'éleveurs qui représentent ces races. Dans les deux cas, l'attribut le plus important est celui de l'origine génétique de l'animal et, dans certains cas, quelques qualités demandées par le client final (tendresse, âge de l'animal à l'abattage, performance de gain de poids, etc.). Ces programmes représentent une faible partie des exportations et la différence financière perçue par les

¹⁰ L'utilisation d'agents de croissance a légalement été interdite en Uruguay en 1984, tout comme l'utilisation de protéines animales pour les ovins et les bovins en 1996.

producteurs n'est pas très importante, ce qui explique un faible niveau d'adhésion.

2.21.- Qualité et gouvernance de la chaîne agroalimentaire

Avec la prolifération des normes de qualité il nous faut analyser les causes de leur manifestation et quelles sont les relations de pouvoir entre les agents qui les contrôlent.

D'après Raynaud, Sauvee & Valceschini (2005), la qualité d'un produit peut être perçue par le consommateur de deux façons: après une expérience personnelle (le consommateur va acheter le bien et l'évaluer en s'appuyant sur la performance du produit) ou une certification des attributs du bien par l'intermédiaire d'une signalisation privée de qualité. Cette certification privée peut prendre deux formes : le prix du produit et la marque.

A leur tour, les marques prennent aussi deux formes : des marques privées, en général contrôlées par la grande distribution ou des appellations d'origine contrôlée (origine ou identification géographiques). Les auteurs ont démontré que l'efficacité de ces signalisations auprès des consommateurs (et donc la mise en place d'une image de crédibilité) dépend de la coordination verticale qui existe au sein de la chaîne de distribution.

Il y a donc fort à parier qu'il existe un transfert entre la façon dont la chaîne assure la qualité au client final et la structure d'intégration. Par conséquent, les signalisations de qualité qui entraînent des coûts importants de réputation devraient amener l'agent à mettre en place un système d'intégration hybride ou une intégration verticale (à l'encontre d'un marché 'spot'), du fait d'un plus grand besoin de contrôle de la qualité. Pour cela, il est important de définir la façon dont la qualité va être assurée dans chacun des cas : pour les marques privées, il s'agit d'un problème interne à la chaîne, alors que pour les certifications publiques, la participation d'un troisième acteur public est nécessaire.

En effet, dans le cas des certifications publiques, une partie des risques contractuels découlant de l'assurance d'un certain niveau de qualité est résolue grâce à la certification de qualité du produit fini, mais aussi de tous les échelons de la chaîne de distribution. Ce mécanisme d'assurance de la qualité entraîne des coûts moins élevés (par rapport au coût de la réputation), mais il dépend d'une structure de certification pour obtenir la confiance du consommateur. Il faut donc que l'organisme qui assure la qualité possède les compétences et des moyens adaptés à la réalisation de cette tâche. Après une étude de terrain leur ayant permis d'analyser 42 cas au sein du secteur agroalimentaire de 7 pays de l'UE, dans le cadre de trois chaînes agroalimentaires différentes (viandes transformées, fromages et fruits et légumes), Raynaud, Sauvee & Valeschini (2005) ont conclu que les mécanismes de gouvernance qui contrôlent les transactions, dans le cas où il y a l'intégration verticale la plus importante, la certification publique est plus orientée vers des marchés 'spot' que lorsqu'il existe un capital de réputation derrière la marque.

Toutefois, si nous considérons les effets sur les marques privées, il ne semble pas si évident que la seule volonté du propriétaire de la marque soit l'unique influence sur la qualité finale. Souvent, la qualité d'un aliment se construit tout le long des étapes de production, où la compréhension des étapes intermédiaires est importante, surtout de celles qui présentent des risques d'informations asymétriques évidentes par rapport à la qualité d'un intrant ou d'un produit intermédiaire. Conformément à ce qui a été défini par Williamson (2002), les structures de gouvernance s'alignent sur les attributs demandés lors des transactions, pour faire des économies sur les coûts de transaction.

Klein et Leffe (1981), cités par Raynaud, Sauvee & Valceschini (2005), ont montré que le

développement d'une marque demande des investissements spécifiques destinés à la construction d'une réputation (dessin de la marque, publicité, contrôle de la qualité), pour laquelle le consommateur paiera plus cher.

Dans le cas des chaînes alimentaires, la qualité est le produit d'un processus dans le cadre duquel différents acteurs interviennent. Il est donc raisonnable de penser que les agents de cette chaîne, dont l'objectif est d'obtenir des bénéfices, réaliseront les investissements correspondants pour obtenir le niveau de qualité désiré. Cela arrivera même si des conduites opportunistes cherchant à obtenir ces bénéfices sans investir et améliorer de façon explicite la qualité du produit offert sur le marché risquent aussi d'apparaître. Plus la chaîne de distribution est importante et complexe (par rapport au nombre d'entreprises participantes), plus ce risque augmente.

Le risque de conduites opportunistes est compensé par la mise en place d'une structure de gouvernance qui va faire en sorte d'éliminer ces risques lors des transactions. Le propriétaire de la marque devra introduire des récompenses et des contrôles pour réguler le risque de non-obtention de qualité du produit final. Il peut ainsi empêcher l'utilisation de certains intrants, restreindre le nombre d'étapes et d'agents sur la chaîne, suivre la qualité lors des différents processus de production, conditionner le paiement à l'obtention de certains objectifs, etc.

D'après ces auteurs, une complexité additionnelle peut surgir: le système de primes et de punitions fonctionne efficacement lorsque la mesure de la qualité est simple. Mais lorsqu'elle est plus complexe (ou lorsqu'elle s'appuie sur des attributs peu clairs à première vue) l'efficacité de la gouvernance qui s'appuie sur le marché diminue d'autant.

Un autre aspect intéressant vient de la capacité d'appropriation des bénéfices de la marque et des risques liés à la spécificité de l'actif en question. Pour que ces risques soient minimisés, des contrats qui protègent le propriétaire de la marque doivent être signés chaque fois que cela est possible. Plus l'actif est spécifique et plus le nombre de fournisseurs est faible, plus les risques de conduites opportunistes obligeront le propriétaire de la marque à se protéger. Même si pour la plus grande partie de la production agricole il est difficile de définir des attributs différentiels, il est possible d'établir des différences liées à la dimension temporelle, physique et géographique.

D'autre part, l'homogénéité de la qualité est tout aussi importante. Plus les fournisseurs d'intrants ou de produits intermédiaires sont dispersés, plus la qualité des produits qui composent la chaîne risque de présenter des variations importantes. Ces variations devront être réduites pour qu'un produit final uniforme et stable arrive au consommateur. Pour diminuer ce risque, le propriétaire de la marque devra mettre en œuvre des normes de qualité et de traçabilité pour pouvoir contrôler les variations de qualité. Le propriétaire de la marque peut même créer un processus d'intégration verticale sur les aspects critiques de la définition de la qualité ou même établir des règles claires et spécifiques pour les agents de la chaîne (définition des méthodes de production par exemple).

Finalement, la stratégie du propriétaire de la marque devra s'adapter à un environnement compétitif particulier où le risque d'un choc externe dû à des raisons sanitaires peut modifier de façon significative le scénario, ce qui complique la gestion de la structure de gouvernance qui protège les marques.

Dans le cas de la viande bovine en Uruguay, en ce qui concerne la qualité du produit final, la conduite semble être différente. Même si la plus grande partie de la viande est exportée sans différenciation (c'est-à-dire sans véritable augmentation de valeur) et sans marque d'abattoirs et/ou d'exportateurs, l'Etat semble décidé à mettre en place une marque du pays et des structures de certifications publiques de qualité des produits.

2.22.- Résumé

Parmi les différentes façons d'analyser les chaînes agro-industrielles, trois écoles se détachent par rapport à la tentative d'expliquer les conduites des acteurs et leurs relations avec le marché. Il s'agit de : la Nouvelle économie institutionnelle (NIE), de la gestion de la chaîne de distribution (SCM) et de la théorie des systèmes alimentaires.

La NIE est celle qui a développé la vision la plus abstraite et précise des conditions relationnelles entre les acteurs d'une chaîne, puisqu'elle a défini les conditions nécessaires au développement de formes spécifiques d'interrelations, d'institutionnalisation et de gouvernance de la chaîne. Elle met plus particulièrement l'accent sur les caractéristiques de l'actif négocié au sein de celle-ci, de la forme et de la périodicité dans le cadre desquelles se développent les transactions.

Sa clé se trouve dans la définition des règles du jeu (formelles ou informelles), qui structurent les relations entre les parties, surtout en ce qui concerne les relations contractuelles. Le coût des transactions est aussi fondamental : si l'opération est répétée et que l'actif est spécifique, alors des bases apparaissent pour que les parties cherchent à développer leurs transactions dans un cadre organisé qui offre des certitudes, mais surtout qui réduise les coûts de transactions et de vérifications. Dans ce sens, les institutions sont incontournables lorsqu'il s'agit de contrôler ces processus.

En tant qu'école méthodologique, la NIE a permis le développement d'un corps théorique d'analyses qui, face à la situation actuelle de l'élevage en Uruguay, surtout à partir d'une perspective où l'actif certifié dispose de certaines caractéristiques particulières, est utile. La capacité d'appropriation de cet actif spécifique et/ou de son résultat commercial a des effets sur la façon dont la chaîne s'organise, au moins par rapport aux relations entre les acteurs face à cette nouvelle réalité.

L'approche de la SCM est semblable, tout du moins dans l'esprit, à la NIE, mais son approche de la problématique de la coordination amène une vision plus entrepreneuriale du problème. Son application au cas concret de la viande bovine est basée sur l'expérience de chaînes comparables. Même si elle cherche à résoudre des situations concrètes, elle a plus une vision entrepreneuriale qu'une vision d'ensemble, comme dans le cas d'un pays. À la différence de ce qui se passe avec la NIE, l'école de la chaîne de distribution présente une vision beaucoup plus basée sur des problèmes concrets de distribution d'une chaîne qu'un cadre général d'analyse. Ainsi, l'association des efforts de coordination des flux physiques des produits et la coopération entre les échelons ou réseaux qui composent la chaîne de distribution sont des facteurs-clés. Naturellement, cette vision de la coordination est la conséquence d'un schéma de coopération ou de partage des risques et des bénéfices de l'association. Dans ce sens, il est possible de considérer que la gestion de la chaîne de distribution est une extension pratique des développements de la NIE.

Elle apporte quelques contributions en ce qui concerne l'analyse de situations concrètes dans le cas des effets produits par la gouvernance de la chaîne. Dans le cas de la viande bovine, il s'agit de situations spécifiques qui sont prises à partir de la vision de l'entreprise qui les stimule.

La troisième école théorique d'analyse prise en compte est celle des systèmes alimentaires. Dans ce modèle d'analyse, l'accent est mis sur le rôle prépondérant joué par les marchés en tant que mécanismes d'intégration entre les échelons d'une chaîne de distribution. De plus, l'approche la plus simple pour résoudre l'approvisionnement d'un produit agricole hétérogène est celle de l'intégration verticale (dans ce sens, elle est tributaire de la théorie de l'organisation industrielle). Toutefois, étant donné les particularités des produits agroalimentaires (incertitude de l'offre, fait d'être périssables, dispersion dans le temps et l'espace des unités et des cycles productifs), le contexte socioéconomique dans lequel sont intégrées les unités productives prend de l'importance.

Parmi ces principales écoles, la NIE est la plus intéressante lorsqu'il s'agit d'analyser les relations contractuelles de la filière de la viande bovine uruguayenne, ainsi que leurs conséquences sur les relations entre les acteurs.

En ce qui concerne l'innocuité et la qualité des aliments, la bibliographie détaille la trajectoire suivie par les acteurs publics et privés afin d'assurer un niveau de qualité minimum des aliments. De plus, il faut comprendre l'innocuité comme un attribut de qualité. Le besoin de disposer d'un minimum d'aliments qui assurent un niveau d'innocuité correcte et les mécanismes de contrôle applicables sont le résultat d'une trajectoire où le cas particulier de la viande bovine joue un rôle historique clé.

L'apparition de cas de contamination aux conséquences sérieuses en termes d'innocuité (comme les épisodes de contamination à l'E Coli et/ou la maladie de la vache folle) s'est transformée en facteur de changement très important quant à l'approche du problème et aussi par rapport à la façon dont les acteurs des chaînes de production alimentaire ont fait face aux problèmes et ont proposé des solutions. L'application des systèmes HACCP s'est généralisée au sein de l'industrie alimentaire et plus particulièrement de la chaîne de la viande bovine. De plus, la traçabilité a été adoptée comme élément central de réactivité face à des événements de contamination. La législation, aussi bien européenne que nord-américaine, cherche à faire porter la responsabilité de la qualité, élément nécessaire au marché, sur le fournisseur alimentaire.

Par conséquent, il devient possible de s'approprier le bénéfice que représente l'assurance de la qualité (ou l'un de ses attributs). Ainsi, la façon dont ces attributs sont en relation devient également un aspect-clé du positionnement commercial du produit. De plus, chaque fois que les régulations se font plus exigeantes et plus strictes, l'accès à des marchés où se trouvent des consommateurs qui donnent de l'importance à ces attributs est plus compliqué.

De cette façon, une séparation importante se met en place : au niveau global, les stratégies semblent signaler l'assurance d'un niveau minimum d'innocuité, certifié par une demande d'État, et donc des niveaux croissants d'attributs de qualité ou d'innocuité certifiée de la part du privé, qui sont extérieurs aux fonctions ou aux attributions des États nationaux. Toutefois, du fait de sa prépondérance et de ses contacts avec la demande des consommateurs, la grande distribution a fini par établir et élaborer les systèmes de certification les mieux adaptés à sa réalité commerciale et, donc, à les transmettre à toute la chaîne. Les niveaux d'accord ou de coopération dépendent en grande mesure du cas pris en compte : les exemples européens trouvés par rapport à la chaîne de la viande bovine démontrent un processus croissant de coopération entre tous les échelons, une intégration très forte qui vise à maintenir les préférences des consommateurs. Néanmoins, dans le cas de l'Uruguay, les expériences d'intégration basées sur un recours aux systèmes de certification des attributs sont sensiblement moins probantes et ne pèsent pas d'un poids significatif sur le total des exportations ou sur le marché interne.