

ESTELLE GOZLAN  
STÉPHAN MARETTE <sup>1</sup>

# COMMERCE INTERNATIONAL ET INCERTITUDE SUR LA QUALITÉ DES PRODUITS

**RÉSUMÉ.** Ce texte aborde les questions de qualité et de sécurité des produits dans le contexte du commerce international. Les principaux résultats de la littérature sont exposés et quelques modélisations simples sont proposées pour illustrer des questions particulières peu traitées dans la littérature. La première partie de ce texte est centrée sur les effets de la libéralisation des échanges sur les conditions de concurrence et d'information. Une première modélisation aborde les effets de l'ouverture d'un pays sur les choix d'effort en qualité réalisés par les producteurs, dans un contexte d'information parfaite sur la qualité. Dans certaines situations, la libéralisation des échanges peut s'accompagner d'une dégradation de la qualité des produits, du fait de l'intensification de la concurrence qui restreint les profits des producteurs ainsi que leur effort en qualité. La dégradation de la qualité qui limiterait les gains de la libéralisation des échanges peut survenir en particulier dans un contexte d'information imparfaite sur la qualité des produits. Une seconde modélisation illustre un mécanisme selon lequel la libéralisation des échanges peut favoriser la révélation de la

qualité au consommateur et conduire à une augmentation du bien-être national. Cependant, ce mécanisme est inopérant quand les acheteurs ne peuvent vérifier (ou alors à long terme) la qualité des produits, ce qui est le propre des biens dits « de confiance ». Dans ce contexte la libéralisation des échanges renforce la nécessité d'une réglementation sur la qualité.

La deuxième partie de cet article est consacrée à l'étude de différents types de réglementations (procédures coercitives ou incitatives) qui peuvent contrecarrer certains des dysfonctionnements de marché résultant de la libéralisation des échanges. La forme optimale de l'intervention publique est discutée, selon que des régulations spontanées par le marché sont possibles ou non. Nous étudions tout particulièrement les avantages et les inconvénients respectifs des standards et des labels. Nous soulignons l'avantage des labels sur l'origine ou le contenu des produits qui procurent de l'information aux consommateurs tout en maintenant la diversité des produits.

Classification *JEL* : F12 ; F13 ; D82.

1. ESTELLE GOZLAN est associée de recherche (séjour post-doctoral) au Centre Inter-universitaire de Recherche en Analyse des Organisations et à l'École Polytechnique de Montréal (Québec) ; e-mail : gozlane@cirano.umontreal.ca ; STÉPHAN MARETTE est chargé de recherche au département d'Économie de l'Institut National de la Recherche Agronomique (Grignon) et membre du Thema (Université Paris X-Nanterre) ; e-mail : marette@grignon.inra.fr.

Depuis une cinquantaine d'année, les nombreux accords commerciaux, tant régionaux que multilatéraux ont favorisé la libéralisation des échanges. Les flux se sont non seulement intensifiés, mais ont lieu désormais entre pays parfois très différents, en particulier du point de vue des conditions de production et des structures administratives. Ce faisant, certaines tensions sont apparues entre les États concernant notamment la gestion de la qualité et de la sécurité des produits. S'il semble légitime que chaque État tente d'éviter que ses consommateurs n'achètent un bien dangereux ou d'une qualité non désirée, en mettant en place des règles de commercialisation plus ou moins strictes, ces interventions publiques sont dans un même temps contestées sur le plan international car elles peuvent entraver la libre circulation des biens. En particulier, des réglementations sanitaires ou phytosanitaires sont souvent suspectées d'être utilisées de manière protectionniste dans le domaine agricole, comme le sont d'autres réglementations sur la qualité dans le secteur de l'électronique ou des pièces détachées automobiles.

L'exemple du secteur agroalimentaire illustre bien les difficultés à concilier protection des consommateurs et libéralisation des échanges. En volume, les échanges internationaux sont passés d'une base 100 en 1950 à 500 en 1998 selon l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC, 1998), et s'effectuent entre des pays très hétérogènes quant aux conditions de production (climat, infrastructures, conditions sanitaires et réglementaires). Les pays diffèrent également par la structure de leur demande. Des différences culturelles, de revenu entre consommateurs font que les préférences relatives pour certaines caractéristiques des produits divergent selon les pays. Historiquement, ceci a conduit à des écarts importants dans la réglementation publique quant à la qualité et la sécurité des produits d'un pays à l'autre. En matière de commerce international, ces réglementations sont censées respecter les principes de l'accord Sanitaire et Phytosanitaire (SPS) du GATT stipulant qu'une réglementation est légitime si elle répond à un risque scientifiquement avéré, et ne doit pas être utilisée dans un but protectionniste. L'articulation de ces règles commerciales avec les demandes des consommateurs n'est pas toujours simple, comme l'a montré le récent conflit sur la viande aux hormones entre les États-Unis, le Canada et l'Europe, ainsi que d'autres différends arbitrés par l'OMC (Roberts, 1998). Les frustrations issues des arbitrages de l'OMC peuvent expliquer une partie des désaccords observés lors des négociations de Seattle en décembre 1999 et laissent penser que le prochain cycle de négociations multilatérales sera largement consacré aux questions de qualité et de sécurité des produits et aux mesures réglementaires telles que les standards ou les labels (Bureau & Bureau, 1999). Or, sur ces sujets (viande aux hormones, organismes génétiquement modifiés, etc.) le recours aux arguments scientifiques, censé donner une base objective aux règlements des différends, apparaît de moins en moins comme une panacée. En effet, les conclusions scientifiques sont souvent difficiles à interpréter (Stark, 2000), et parfois soumises à des considérations économique-politiques (Powell, 1996). Tenir compte des préférences des consommateurs pourrait passer par donner une place plus grande à des critères économiques tels les dispositions à payer. Néanmoins la place laissée à de tels critères, ainsi que plus généralement aux analyses coûts-avantages, est très limitée dans les

accords sanitaires (SPS) ou dans les accords sur les obstacles techniques aux échanges (TBT). Un tour d'horizon des principaux arguments économiques peut ainsi aider à éclairer les enjeux liés à ces questions.

Après avoir présenté les mécanismes de marchés et leur effet sur la qualité et la sécurité des produits dans un contexte de commerce international, nous envisageons les possibilités de réglementation pour corriger certaines défaillances de marché. En particulier, nous cherchons à savoir si les problèmes de concurrence imparfaite, d'information imparfaite sur la qualité, se posent de manière accrue dans un contexte de commerce international. Les principaux résultats de la littérature sont exposés, et nous proposons des modélisations très simples pour illustrer certaines questions particulières. La première partie de cet article est consacrée aux mécanismes de marchés. Nous étudions les effets possibles de la libéralisation des échanges sur la qualité des produits, et montrons que la libéralisation des échanges peut conduire à une diminution de l'effort de qualité par les entreprises. Nous insistons également sur les problèmes d'information imparfaite, en montrant notamment que la libéralisation des échanges peut dans certains cas pousser à une meilleure révélation de la qualité offerte. Dans une deuxième partie, la réglementation est envisagée comme correctif des choix insuffisants ou inefficaces en matière de qualité des produits. Nous cherchons à savoir dans quelle mesure une intervention publique peut permettre de pallier de manière efficace certains dysfonctionnements de marché. La forme optimale de l'intervention publique est étudiée et l'opportunité des labels d'origine est alors discutée.

## C Commerce international et qualité : les mécanismes économiques

La théorie du commerce international aborde les problèmes de qualité en recourant aux modélisations qui traitent de différenciation des produits. Avec la différenciation *verticale*, la notion de qualité supérieure correspond à une segmentation du marché en fonction du revenu des consommateurs ou de leur disposition à payer. À prix égal, tous les consommateurs choisiraient la qualité supérieure sans ambiguïté. La différenciation *horizontale*, au contraire, repose davantage sur une notion de goût, et correspond à une segmentation du marché en fonction de préférences individuelles, renvoyant donc davantage à une notion de variété des produits que de qualité au sens strict. À prix égal, les choix des différents consommateurs se porteraient ainsi sur des produits différents. Ce texte se concentre sur les notions de qualité *stricto sensu* et de sécurité qui répondent plutôt au concept de différenciation verticale.

La théorie économique montre les effets positifs de la libéralisation des échanges, même en présence de produits différenciés. La spécialisation des pays selon leurs avantages comparatifs permet la baisse des prix réels, ce qui se traduit par la possibilité de consommer des produits d'une qualité supérieure, à revenu égal. Les pays peuvent tirer parti de rendements d'échelle croissants lors de

l'ouverture des marchés, ce qui abaisse les coûts de production à qualité constante (Krugman, 1980). Dans les deux cas, la concurrence accrue qu'entraîne la libéralisation des échanges incite les entreprises à proposer une meilleure combinaison qualité-prix.

Par ailleurs, l'échange international augmente la diversité des produits, et la liberté de choisir a un impact généralement positif sur le bien-être du consommateur, dans la mesure où le choix entre un grand nombre de produits est un élément qui entre de façon positive dans leur fonction d'utilité (voir, par exemple, Lancaster, 1975)<sup>2</sup>. En présence de différenciation horizontale, le choix plus important qu'autorise le commerce permet à chacun d'acquérir un bien dont les caractéristiques sont plus proches de ses goûts, à cause d'une plus grande diversité. En présence de différenciation verticale, la libéralisation des échanges peut permettre à davantage d'individus d'accéder à la consommation de biens, fussent-ils de qualité relativement basse. En pratique, on observe ainsi fréquemment des cas de marchés protégés non couverts, les produits nationaux étant proposés à un prix trop élevé pour certains consommateurs, qui ne sont pas prêts à payer cette somme, même pour des biens de qualité haute<sup>3</sup>. Enfin le commerce international permet une diffusion rapide des technologies, accroissant le rythme du progrès technique qui, lui aussi, favorise une augmentation de la qualité des produits à prix constant.

Les justifications en faveur de la libéralisation du commerce sont donc multiples. Elles restent largement incontestées par les développements récents de la théorie économique (Baldwin 1988 ; Krugman & Smith, 1994). Cependant, les effets bénéfiques de la libéralisation des échanges peuvent être atténués par certaines inefficacités survenant spontanément sur les marchés. En ce qui concerne les liens entre libéralisation des échanges et qualité des produits, deux problèmes se posent tout particulièrement :

- la concurrence imparfaite et son influence sur la qualité des produits offerts, la libéralisation des échanges pouvant modifier les conditions de concurrence dans un pays et affecter les choix de qualité ;
- l'information imparfaite des producteurs et des consommateurs sur la qualité des produits, conduisant à un fonctionnement insatisfaisant du marché, les consommateurs ne bénéficiant pas toujours de la même information pour de nouveaux produits importés et pour les produits nationaux.

Ces problèmes limitent la portée normative des théorèmes fondamentaux du bien-être qui justifient la libéralisation des marchés (Stiglitz, 1994 ; Henry, 1991). Dans ces deux cas, les mécanismes en œuvre sont complexes. Ils rendent néces-

2. Lorsque, du fait des barrières réglementaires, les consommateurs n'ont pas accès aux produits étrangers de meilleure qualité, il en résulte des coûts en bien-être dont l'importance ne doit pas être sous-estimée. Il a été estimé que, dans certains pays en développement, la perte de bien-être induite par la diversité réduite des produits, pourrait être d'une ampleur comparable à celle induite par la hausse des prix du fait de restrictions à l'importation (Hillman, 1997). Notons cependant que Copeland et Kotwal (1996) ont montré que deux pays qui diffèrent significativement dans leur niveau de revenu peuvent n'avoir aucun intérêt à échanger en présence de biens différenciés.

3. N'oublions pas, par exemple, la perte de bien-être sur les populations défavorisées qu'imposent les restrictions techniques sur les automobiles d'occasion, ou encore l'interdiction d'importer des viandes, certes hormonées, ou élevées dans des conditions cruelles pour les animaux, mais à plus bas prix.

saire une analyse plus fine des liens entre libéralisation des échanges et qualité des produits.

### Structure concurrentielle et offre de qualité

En général, la concurrence imparfaite n'incite pas les entreprises à offrir une qualité d'un niveau socialement optimal. Une entreprise en situation de monopole a comme stratégie de restreindre la quantité, mais peut aussi fixer une qualité offerte à un niveau indésirable pour la société, de manière à maximiser son profit privé. Le mécanisme de base qui est en œuvre est le suivant. Le bien-être social dépend de la somme des dispositions à payer des consommateurs, alors que le monopole ne s'attache, pour fixer la qualité de sa production, qu'à la disposition à payer du consommateur marginal. Si ces deux dispositions à payer sont très différentes, le choix de qualité sera sous-optimal du point de vue social (Spence, 1975 ; Varian, 1992). Plus généralement, en situation de concurrence imparfaite, il y a peu de raisons pour que des producteurs fixant de manière simultanée le niveau de qualité et quantité de leurs produits, offrent une qualité socialement optimale (Krouse, 1990) <sup>4</sup>. Ceci est vrai en particulier lorsqu'il existe des coûts fixes élevés pour les entreprises ou des barrières à l'entrée. Le niveau de qualité optimal est le plus souvent difficile à déterminer car les situations fortement concurrentielles ne sont pas toujours viables. En effet, dans un contexte de différenciation verticale, Shaked et Sutton (1983) ont montré l'émergence d'un oligopole naturel, avec un nombre restreint d'entreprises capables d'entrer sur le marché.

La libéralisation des échanges se traduit généralement par la remise en cause de situations oligopolistiques, et joue dans le sens d'une plus grande concurrence, même si dans certains secteurs (automobile, pharmacie), on a plutôt assisté à des mouvements de concentration (Siroën, 1998). Reitzes (1992) montre que l'accroissement de la concurrence lié à la présence d'un vendeur étranger peut augmenter les quantités mises sur le marché, mais peut simultanément amener les producteurs à fixer des qualités plus éloignées de l'optimum collectif (soit trop basses, soit trop hautes) en présence de coûts fixes, de manière à sauvegarder leur rentabilité. Ainsi, davantage de concurrence peut avoir un effet ambigu sur la qualité offerte par les entreprises <sup>5</sup>. Afin de compléter la littérature, la formalisation présentée dans les ENCADRÉS 1 et 1 bis propose une illustration dans un cadre très simple, où l'ouverture entraîne le passage d'une situation de monopole à une situation de duopole. Ceci illustre, d'une manière certes très stylisée, que dans certains cas, la situation d'autarcie peut être préférable à la situation d'ouverture.

4. Le mécanisme vient du fait que le producteur prend ses décisions en fonction de la disposition à payer du consommateur marginal, alors qu'un accroissement de la qualité reste désirable tant que le bénéfice social est supérieur au coût moyen. Ainsi le choix de qualité résultant d'une maximisation du profit privé peut être différent de celui résultant d'une maximisation du bien-être collectif. Krouse note cependant que ceci peut survenir également dans une structure concurrentielle, en présence de coûts fixes (Krouse, 1990 : 190-98).

5. Ce type de situation, où davantage de concurrence peut dégrader la qualité, est connu en pratique. Le régulateur permet alors des entraves à la concurrence, par exemple sous la forme de restrictions géographiques à la vente (zones d'exclusivité), ou de liens spécifiques entre fournisseurs et vendeurs. L'idée est que des concessions ou des contrats exclusifs peuvent favoriser la qualité des services et des produits (services après-vente dans l'automobile par exemple).

## Situation d'autarcie et choix de qualité

Considérons un producteur réalisant un effort  $\lambda \in [0;1]$  pour améliorer la qualité de ses produits (avec une incertitude quant au résultat). Cet effort représente la probabilité de produire des biens de qualité haute. Le vendeur subit un coût fixe égal à  $f\lambda^2/2$  qui correspond à une amélioration de ses installations (indépendamment des quantités produites). Avec une probabilité  $(1 - \lambda)$ , les biens sont de qualité basse et ils ne peuvent être vendus (i.e., bien dangereux). Par souci de simplicité, le coût marginal de production est supposé nul. Le producteur choisit son niveau  $\lambda$  d'effort en qualité en première étape, en anticipant son choix de prix en seconde étape (équilibre en sous-jeu parfait). L'information sur la qualité est parfaite pour les vendeurs et les consommateurs. Si les biens sont de qualité haute, alors la demande des consommateurs peut être représentée par  $x = 1 - p/q_h$  (pour plus de détails, voir Mussa & Rosen, 1978). Cette fonction de demande est construite en retenant un continuum de consommateurs (de masse unitaire), différenciés selon un paramètre  $\theta$  de préférence pour la qualité uniformément distribué entre 0 et 1. L'utilité indirecte de chaque consommateur souhaitant acheter une unité de bien de qualité haute à un prix  $p$  est  $U = \theta q_h - p$ . Le paramètre  $\theta_0 = p/q_h$  caractérise le consommateur qui est indifférent entre consommer et ne pas consommer, et permet d'obtenir la fonction de demande pour les biens de qualité haute, à savoir  $x = 1 - \theta_0$ . Si les biens sont de qualité basse alors la demande est égale à zéro et aucune vente n'est réalisée. Le profit du monopole s'écrit  $\Pi = \lambda p(1 - p/q_h) - f\lambda^2/2$ .

Par induction à rebours, la maximisation du profit conduit à un prix d'équilibre  $p^* = q_h/2$  (en seconde étape) et à un choix d'effort de qualité  $\lambda^* = \text{Min}[1 ; q_h/(4f)]$  (en première étape). Lorsque le coût fixe associé à l'effort de qualité, et représenté par le paramètre  $f$ , est relativement faible (i.e.,  $f < q_h/4$ ), alors le monopole fera un effort en qualité maximal,  $\lambda^* = 1$ , et produira de la qualité haute avec certitude. Le surplus des consommateurs est alors égal à

$SC_A = \int_{1/2}^1 (\theta q_h - p^*) d\theta = q_h/8$ . Notons que les consommateurs peuvent se voir privés de consommation en raison d'une disposition à payer trop faible (si  $\theta$  est compris entre 0 et 1/2). Le profit du monopole est égal à  $\Pi_A = q_h/4 - f/2$  et le bien-être collectif est égal à  $W_A = \Pi_A + SC_A = 3q_h/8 - f/2$ .

À l'inverse si  $f > q_h/4$ , le monopole fait un effort  $\lambda^* = q_h/(4f)$  ne lui garantissant pas avec certitude une production de qualité haute. Le monopole réduit son effort quand  $f$  s'accroît. Le surplus des consommateurs est alors égal à :

$$SC_B = \lambda^* \int_{1/2}^1 \theta q_h - p^* d\theta = q_h^2 / (32f),$$

le profit à  $\Pi_B = q_h^2 / (32f)$ , et le bien-être national à  $W_B = q_h^2 / (16f)$ .

Ouverture unilatérale du pays à des importations

Considérons maintenant que le marché national s'ouvre unilatéralement à une entreprise étrangère (avec l'indice 2) identique à l'entreprise nationale (avec l'indice 1). Les deux producteurs se font concurrence par les prix uniquement s'ils produisent tous les deux des biens de qualité haute avec une probabilité  $\lambda_1\lambda_2$ . La concurrence par les prix les conduit à afficher un prix égal au coût marginal (égal à zéro) de sorte que leur profit est nul. Le surplus du consommateur est égal à

$$sc_c = \int_{\theta_0}^1 \theta q_h \theta = q_h / 2 \text{ avec } \theta_0 = 0 \text{ (i.e., marché totalement couvert). Avec une probabilité}$$

$\lambda_1(1 - \lambda_2)$  seul le vendeur national (1) propose des biens de qualité haute et l'acheteur s'adresse à lui. Il pratique une tarification de monopole, où son profit brut est égal à  $q_h/4$  et le surplus du

consommateur est égal à  $sc'_c = \int_{1/2}^1 (\theta q_h - p^*) \theta = q_h / 8$ . Le profit espéré du vendeur national (avant

d'effectuer son choix d'effort en qualité) est donc égal à  $\Pi_1 = \lambda_1(1 - \lambda_2)q_h/4 - f\lambda_1^2/2$ . Avec une probabilité  $\lambda_2(1 - \lambda_1)$ , seul le vendeur étranger (2) propose des biens de qualité haute. De manière parfaitement symétrique, on obtient son profit espéré  $\Pi_2 = (\lambda_2(1 - \lambda_1)q_h/4) - f\lambda_2^2/2$ .

La maximisation en  $\lambda_1$  du profit espéré  $\Pi_1$  (et de  $\Pi_2$  en  $\lambda_2$ ) conduit à un effort d'équilibre des deux entreprises égal à  $\lambda_1^{**} = \lambda_2^{**} = \frac{q_h}{4f + q_h} < 1$  quand  $f > 0$ . L'effort en qualité à l'ouverture dimi-

nue par rapport à la situation d'autarcie puisque  $\lambda_1^{**} < \lambda_1^*$ . La réduction des marges bénéficiaires liée à un accroissement de concurrence ne permet plus au producteur national de réaliser un effort aussi élevé qu'en situation de monopole. Le surplus espéré du consommateur pour un tel choix

d'effort est égal à  $SC_C = \lambda_1^{**2} sc_c + \lambda_2^{**2} sc_c = \frac{q_h^2(q_h + 2f)}{2(q_h + 4f)^2}$ ,

le profit national est égal à  $\Pi_1^c = \frac{q_h^2 f}{2(q_h + 4f)^2}$ ,

et le bien-être national, défini comme la somme de  $\Pi_1^c$  et de  $SC_C$ , vaut  $W_C = \frac{q_h^2(q_h + 3f)}{2(q_h + 4f)^2}$ .

Intéressons nous maintenant à la comparaison avec la situation d'autarcie. Notons  $f_1$  la valeur telle que  $W_A = W_C$ . On montre que le bien-être d'autarcie est supérieur à celui d'ouverture pour le pays national, pour des valeurs de  $f \in [f_1; q_h / (2\sqrt{2})]$ . L'effet négatif lié à la diminution de l'effort domine donc l'effet positif lié à l'accroissement de concurrence, à savoir la réduction des pertes sèches (*deadweight loss*). Ainsi l'ouverture conduit à une diminution à la fois de l'effort de qualité et du bien-être national. À l'inverse, on montre que le bien-être d'autarcie est inférieur à celui d'ouverture pour le pays national quand  $f$  est proche de zéro ou quand  $f$  devient grand (i.e.,  $f < f_1$  et  $f > q_h / (2\sqrt{2})$ ), signifiant que l'effet lié à la baisse de l'effort en qualité est compensé par la diminution des pertes sèches. Quand  $f$  est proche de zéro (respectivement grand) l'effort des deux entreprises est relativement proche de l'effort d'une entreprise en autarcie, à savoir un effort  $\zeta^* = 1$  (respectivement faible).

Ainsi a été mis en évidence le lien entre la structure concurrentielle et l'offre de qualité. Ce cas illustre les effets contrastés, en termes de bien-être, de la libéralisation des échanges, lorsque l'accroissement de concurrence affecte le choix de qualité des producteurs. Il est à noter que l'effet négatif lié à la diminution de l'effort est atténué si on envisage une ouverture bilatérale des deux pays, puisque les deux vendeurs disposent alors d'un marché global plus important. D'autres facteurs d'atténuation éventuels sont la présence d'un nombre déjà élevé de vendeurs en autarcie, ou la possibilité pour un vendeur de proposer des biens de qualité haute, en l'absence de tout effort. Enfin, ces problèmes d'offre de qualité sous-optimale qui dépendent de la structure concurrentielle peuvent être aggravés par des problèmes d'information imparfaite.

### Les problèmes d'information imparfaite

Akerlof (1970) a montré combien une information imparfaite du consommateur concernant la qualité ou la sécurité des produits pouvait nuire au bon fonctionnement du marché. Si les consommateurs ne sont pas complètement informés sur les caractéristiques des produits, ils peuvent consommer un produit dangereux, ou acquérir une qualité qu'ils ne souhaitent pas consommer, ou encore payer un prix ne reflétant pas la qualité effective du bien. À cause de ce manque d'information, leur surplus diminue. Les biens de consommation peuvent être classés en trois catégories (voir Nelson, 1970 ; Darby & Karni, 1973). On parle ainsi d'un bien de recherche lorsque le consommateur est capable d'en évaluer la qualité avant l'achat (comme nous l'avons supposé *supra* et dans l'ENCADRÉ 1). Avec un bien d'expérience, le consommateur découvre la qualité du bien seulement après l'avoir consommé, et avec un bien de confiance il ne découvre jamais (ou qu'à très long terme) la qualité du bien. De nombreux biens relèvent de l'aspect « confiance ». C'est notamment le cas lorsque l'on s'attache aux composantes « sécurité », éthiques, culturelles ou environnementales de la qualité, difficilement vérifiables. C'est aussi le cas lorsque des produits sont dangereux à très long terme (cancérogènes par exemple) sans que le consommateur puisse les détecter. Du côté de l'offre, les mécanismes de marché, lorsque l'information est imparfaite, sont généralement insuffisants pour inciter les vendeurs à offrir un niveau de qualité ou de sécurité satisfaisant, par rapport à une situation d'information parfaite.

Pour pallier de tels dysfonctionnements, les agents privés peuvent parfois s'engager dans des actions d'acquisition ou de révélation d'information. Les vendeurs peuvent par exemple signaler la qualité de leurs produits. Concentrons-nous sur un cas de signal par les prix, lorsque les consommateurs ne détectent pas immédiatement la qualité du bien (bien d'expérience) <sup>6</sup>. Shapiro (1983) a montré qu'un prix plus élevé que le prix d'information parfaite pouvait être nécessaire pour inciter les producteurs à offrir durablement une qualité haute. Cette distorsion du prix, par rapport à la situation d'information parfaite, constitue la rente d'information, qui permet de maintenir l'effort de qualité au cours du temps. Grâce à cette distorsion, chaque producteur a une incitation à ne pas tricher. Un producteur de qualité haute a un intérêt économique à maintenir sa réputation. S'il

6. D'autres formes de signal privé de la qualité tels que la publicité ou un mécanisme de garantie peuvent être utilisés (Tirole, 1988).

vendait un produit de mauvaise qualité en le signalant par un prix de qualité haute, les acheteurs, en découvrant la qualité réelle après la consommation, ne répéteraient pas leurs futurs achats chez ce vendeur. Ce mécanisme économique permet d'informer les consommateurs à partir du prix, mais un dysfonctionnement de marché demeure dans la mesure où une distorsion positive du prix est nécessaire par rapport au prix d'information parfaite. Il est à noter que dans le cas des biens de confiance, ce mécanisme est inopérant : les consommateurs ne détectant jamais la qualité des produits, la répétition des achats ne leur apporte aucune information supplémentaire. De ce fait, ils anticiperont que le signal d'une qualité haute n'est pas crédible, et les vendeurs n'ont pas d'incitation à signaler leur qualité.

Les phénomènes liés à l'information imparfaite sur la qualité des produits se posent de manière aiguë dans un contexte de commerce international. Les dysfonctionnements de marché liés à l'information imparfaite peuvent alors réduire les effets bénéfiques de la libéralisation des échanges sur le bien-être collectif. Un exemple illustre la manière dont l'échange international peut accroître la distorsion de prix qui est normalement nécessaire pour signaler la qualité d'un bien d'expérience, selon le mécanisme de Shapiro décrit plus haut. Falvey (1989) décrit le cas où des producteurs étrangers bénéficient d'un avantage en coût pour les biens de basse qualité, alors que les vendeurs nationaux sont plus compétitifs dans la gamme des qualités hautes. L'ouverture des frontières va conduire à une baisse des prix pour les produits de basse qualité, mais va aussi modifier la distorsion des prix nécessaire pour que les vendeurs nationaux continuent à offrir les qualités supérieures. En effet, ces derniers ont désormais accès à une qualité basse importée moins chère, qu'ils pourraient vendre sur le marché national au prix fort en trahissant leur réputation. Une hausse de la rente d'information est alors nécessaire pour rendre cette stratégie non rentable et signaler la qualité haute de manière crédible. La libéralisation des échanges a donc deux effets inverses : d'une part une baisse des prix sur les segments de produits de basse qualité, et d'autre part une hausse des prix sur les segments de produits de haute qualité. Le deuxième effet a un impact négatif sur le bien-être du consommateur, qui peut dominer l'impact positif du premier effet <sup>7</sup>.

L'importation de biens dont les caractéristiques sont différentes peut accroître l'incertitude des consommateurs quant à la qualité des biens présents sur le marché par rapport à une situation d'autarcie où la qualité des produits est parfaitement contrôlée (Grossman & Shapiro, 1988 ; Bureau & *al.*, 1998). En affectant les perceptions des consommateurs quant à la qualité moyenne des produits présents sur le marché, la libéralisation des échanges peut donc contribuer à une diminution de la demande ou de la disposition à payer des acheteurs. Cependant, l'exemple développé dans l'ENCADRÉ 2 montre que la libéralisation des échanges n'entraîne pas systématiquement un accroissement de l'incertitude du consommateur, et qu'en particulier, dans le cadre d'une concurrence Nord-Sud, l'ouverture peut inciter les producteurs à signaler leur qualité aux consommateurs.

7. D'autres formes d'information imparfaite limitent parfois les effets bénéfiques de la libéralisation du commerce. L'ouverture des marchés peut amener des produits étrangers de qualité moins bien connue par les consommateurs nationaux à coexister avec les productions nationales dont la réputation est déjà établie (Donnenfeld, 1986 ; Donnenfeld & *al.*, 1985).

## Commerce Nord-Sud et révélation de la qualité

La capacité réduite des pays du Sud à contrôler la qualité sanitaire de leurs exportations est un argument souvent mis en avant pour s'opposer à la libéralisation des échanges dans l'agroalimentaire. Or, l'exemple suivant illustre la possibilité que le commerce puisse avoir des effets positifs, même lorsque les produits importés sont de qualité incertaine. Supposons un pays du Nord et un pays du Sud avec un même niveau de risque sanitaire,  $(1 - \lambda)$ . Plaçons nous dans un cadre d'anti-sélection, où ce niveau de risque est exogène. Le producteur du Nord et celui du Sud ont le même coût marginal de production  $c$ . Le producteur du Nord dispose d'une technologie lui permettant d'inspecter la qualité sanitaire de sa production ou de ses installations (et donc le cas échéant, de signaler au consommateur que ses produits sont sûrs), alors que le producteur du Sud n'en a pas les moyens. Le bien d'expérience échangé peut être soit de qualité haute  $q_h$  avec une probabilité  $\lambda$ , soit de qualité basse (i.e. contaminé) avec un risque  $(1 - \lambda)$ . En première période, seul le producteur du Nord peut disposer de l'information sur la qualité de ses produits. En seconde période, tous les agents sont parfaitement informés et ils ne consomment que des biens de qualité haute. Par souci de simplicité, la fonction de demande est unitaire et inélastique. La disposition à payer du consommateur est donc égale à  $\lambda q_h$  pour une qualité incertaine (anticipations rationnelles),  $q_h$  pour la qualité haute et 0 pour la qualité basse (pas de demande pour le bien contaminé).

En régime d'autarcie, le producteur (en situation de monopole) choisit entre une stratégie de prix de révélation ou une stratégie d'absence de révélation. Avec la stratégie de révélation (ou équilibre séparateur), le vendeur, uniquement s'il propose des biens de qualité haute, affiche un prix juste inférieur au coût marginal en première période (distorsion négative), et il réalise en seconde période un profit  $\pi_r = (q_h - c)$  lié à une tarification de monopole (prix égal à la disposition à payer  $q_h$ ). Les acheteurs anticipent que ce prix de première période ne pourra pas être choisi par un vendeur, identifié comme tel en seconde période. En revanche, avec une stratégie d'absence de révélation (ou équilibre mélangeant), le vendeur affiche un prix de première période,  $\lambda q_h$ , qui n'apporte aucune information et qui lui rapporte un profit  $\pi_d = \lambda q_h - c + (q_h - c)$  s'il propose des biens de qualité haute. Ce prix de première période pourrait être affiché par ce vendeur s'il proposait des biens de qualité basse. Le producteur ne signale spontanément sa qualité haute au consommateur uniquement si  $\pi_r > \pi_d$ , c'est-à-dire pour un risque sanitaire  $(1 - \lambda)$  élevé (avec  $\lambda < c/q_h$ ). Dans le cas inverse, en évitant de signaler sa qualité, le producteur évite la distorsion de prix nécessaire à une révélation crédible.

Si le pays du Nord ouvre son marché aux importations en provenance du Sud, les producteurs se livrent une concurrence en prix sur les deux périodes. Dans ce cas, le profit que le vendeur du Sud peut réaliser, s'il est le seul à vendre en première période avec un prix  $p$ , est égal à  $\pi_e = p - c + \lambda(1 - \lambda)(q_h - c)$ , où  $\lambda(1 - \lambda)$  représente la probabilité pour le vendeur du Sud d'être le seul à proposer des biens de qualité haute en seconde période. Le prix le plus bas qu'il puisse accepter de fixer en première période est donc égal à  $\bar{p} = c - \lambda(1 - \lambda)(q_h - c)$  (tel que  $\pi_e = 0$ ). Le vendeur du Nord, s'il propose des produits de qualité haute, affiche un prix de première période juste inférieur à  $\bar{p}$  signalant sa qualité et lui donnant un profit,  $\bar{p} - c + (1 - \lambda)(q_h - c)$ , qui est toujours positif (où  $(1 - \lambda)$  représente la probabilité que le vendeur du Sud se révèle de qualité basse en seconde période). Le producteur du Nord a donc toujours intérêt à révéler la qualité haute de ses produits au consommateur, même lorsque le risque sanitaire est faible (valeurs élevées de  $\lambda$ ). À cause de la révélation systématique de la qualité, l'ouverture peut ainsi être bénéfique en termes de bien-être collectif (voir Bureau & al., 1999).

L'ENCADRÉ 2 montre donc que la libéralisation des échanges peut être bénéfique car elle peut inciter les vendeurs à la révélation (systématique) de la qualité de leurs produits<sup>8</sup>. Il est à noter que ce mécanisme ne fonctionne pas si le vendeur du Sud dispose d'un coût marginal beaucoup plus faible que le vendeur du Nord (Gozlan & Marette, 1999). De plus, ce mécanisme est totalement inopérant pour les situations avec des biens de confiance. Les dysfonctionnements de marché liés aux problèmes d'information se posent de manière accrue dans le cas des biens de confiance, car il n'existe alors pas de mécanisme spontané de régulation par le marché. En effet, alors qu'avec des biens d'expérience, les incitations à frauder sur la qualité sont limitées par le risque de sanctions (boycott...) de la part des consommateurs lors d'achats répétés, tel n'est plus le cas lorsque les consommateurs ne découvrent jamais la qualité qu'ils ont réellement consommée. Il est aussi plus difficile de signaler de manière crédible la qualité d'un bien de confiance. Lorsque le bien est produit à l'étranger, le contrôle sur le processus de production, qui, seul, permettrait d'acquérir l'information sur la qualité, est difficile. Les entreprises étrangères sont aussi davantage à l'abri de sanctions juridiques, ce qui peut encourager les comportements de fraude.

L'exemple stylisé de l'ENCADRÉ 2 montre que l'ouverture peut dans certains cas jouer un rôle bénéfique, dans la mesure où elle accroît l'incitation des vendeurs nationaux à contrôler leur qualité pour se distinguer des importateurs. Néanmoins, nombreux sont les cas où la concurrence imparfaite et l'information imparfaite, notamment en présence de biens de confiance, engendrent des distorsions susceptibles de limiter les effets bénéfiques d'une libéralisation des échanges. La réglementation peut essayer de corriger certaines de ces distorsions même si elle est parfois source d'autres distorsions. La compréhension des mécanismes de marché est utile pour établir les bases d'une réglementation efficace.

## Réglementation optimale en information imparfaite et situation de libre-échange

L'État peut intervenir pour corriger certains des dysfonctionnements de marché décrits précédemment. Il dispose pour cela de différents outils, en particulier réglementaires. Les trois types de biens décrits plus haut (recherche, expérience, croyance) soulèvent des problèmes différents en ce qui concerne les mécanismes économiques en œuvre. Néanmoins, les frontières entre ces trois catégories de biens ne sont pas étanches, comme l'illustre le domaine de la sécurité des produits. L'apparition d'un dommage subi par le consommateur peut survenir plus ou moins longtemps après la consommation effective du produit. Si l'acheteur peut découvrir le dommage dans un délai assez court, on se rapproche de la notion

8. Quand la demande est décroissante (comme c'est le cas dans l'ENCADRÉ 1), cet effet bénéfique lié à la révélation est renforcé par la diminution de la perte sèche liée à l'augmentation de la concurrence. L'ENCADRÉ 2 présente un mécanisme d'anti-sélection (*adverse selection*) dans lequel les vendeurs ne choisissent pas la qualité de leurs produits. Il est possible d'étendre l'analyse à une situation d'aléa moral (*moral hazard*), où comme dans l'ENCADRÉ 1 les vendeurs peuvent choisir le niveau d'effort  $\lambda$ . Dans ce cas, l'effet négatif lié à la diminution de l'effort peut être très important à cause de la distorsion de prix liée au signal de la qualité.

d'expérience, et des régulations de la qualité par le marché sont plus facilement envisageables (Daughety & Reinganum, 1995). Si au contraire il subit un dommage sans jamais établir de corrélation avec une lointaine consommation du bien, les mécanismes économiques en œuvre relèvent plutôt de ceux propres aux biens de confiance et l'intervention publique peut devenir indispensable.

En dehors des instruments commerciaux classiques (droits de douane, quotas)<sup>9</sup>, qui ont des conséquences sur la qualité des produits importés mais ne constituent pas à proprement parler une réglementation sur la qualité, il est possible de distinguer trois grands types d'interventions incitatives ou coercitives :

- les mesures intervenant directement sur les choix de qualité ou de sécurité (normes et standards) ;
- les mesures apportant un supplément d'information direct au consommateur ;
- les mesures incitant les producteurs à révéler leur qualité au consommateur.

Tous ces outils ne sont pas équivalents. Une politique de standardisation est contraignante et impose des coûts aux agents économiques. Elle peut être nécessaire, par exemple si les consommateurs ne peuvent acquérir une information crédible et en tirer les conséquences sur leurs achats. Mais dans de nombreux cas, les phénomènes de réputation permettent une segmentation spontanée du marché. Ainsi, dans un certain nombre de situations, le régulateur public doit plutôt s'efforcer de recréer les incitations qu'aurait une entreprise non réglementée à offrir une qualité socialement optimale, *via* des approches incitatives, plutôt que d'intervenir avec des outils du type « commande et contrôle » (Laffont & Tirole, 1992).

Les mécanismes spécifiques aux différents instruments vont être décrits *infra*. Il est à noter que l'utilisation de ces instruments participe à la réussite et à l'acceptabilité du processus de libéralisation des échanges, surtout en présence de biens de confiance pour lesquels les défaillances de marché persistent. Dans ce contexte, un État est cependant fortement tenté d'établir des règles strictes qui peuvent également agir comme des barrières non tarifaires. De plus, le régulateur doit prendre en considération l'influence de ses choix réglementaires sur la productivité des ses producteurs nationaux par rapport aux producteurs étrangers qui ne seraient pas soumis aux mêmes exigences réglementaires.

## Les standards de qualité minimale

Les standards qui fixent un niveau minimal de qualité (ou de sécurité) de façon réglementaire sont utilisés pour éviter la mise sur le marché de biens jugés dangereux, ou de trop basse qualité. Ces standards concernent soit le processus de fabrication, soit le produit final. Sur le plan économique, ils ont des effets positifs et négatifs.

9. Ces instruments ont été largement étudiés dans la littérature. En ce qui concerne notamment les quotas, Donnenfeld & Mayer (1987) et Das & Donnenfeld (1989) montrent qu'un quota sur les importations peut être tout aussi efficace qu'un standard de qualité minimale. Rodriguez (1979), Feenstra (1985) ou encore de Melo & Messerlin (1988) ont notamment démontré les effets positifs des Restrictions Volontaires d'Exportations sur la qualité des produits proposés.

En dehors même de tout problème d'information imparfaite, un standard de qualité minimale permet d'accroître la qualité moyenne offerte à prix constant. En effet, les entreprises dont les produits ne répondent pas au standard doivent améliorer leur qualité pour rester sur le marché. Celles dont les produits sont déjà aux normes sont incitées à augmenter encore leur niveau de qualité, afin d'éviter une concurrence trop importante avec les entreprises se conformant au standard (Ronnen, 1991). Les consommateurs bénéficient alors d'une hausse moyenne du niveau de qualité, même si l'écart moyen entre les différents niveaux de qualité se réduit. Cette hausse peut s'accompagner d'une baisse moyenne des prix à cause d'une intensification de la concurrence en prix quand l'écart entre les niveaux de qualité se réduit (Crampes & Hollander, 1995). Reprenons la modélisation développée dans les ENCADRÉS 1 et 1 BIS : l'État peut imposer un choix d'effort  $\lambda$  supérieur au choix spontané  $\lambda_1^{**}$  des deux entreprises lors de l'ouverture, de manière à maximiser le bien-être social. Ainsi pour les valeurs de  $f \in [f_1 ; q_h / (2\sqrt{2})]$ , la situation d'autarcie était préférable à la situation d'ouverture car l'effort en qualité du duopole était bien plus faible que celui du monopole en autarcie. Dans ce cas, l'imposition d'un standard corrige le trop faible effort de qualité tout en maintenant l'aspect bénéfique de la libéralisation des échanges. L'État peut également subventionner une partie de l'effort si le profit de l'entreprise nationale devient négatif à la suite du respect du standard.

Les standards de qualité minimale peuvent aussi permettre de pallier des problèmes liés à une information imparfaite du consommateur. Ils garantissent à l'acheteur de ne pas acquérir contre son gré un produit de qualité basse. Dans des situations d'information asymétrique, il a été montré que la fixation de standards de qualité minimale pouvait permettre d'éviter les phénomènes d'anti-sélection et de fermeture de marché mis en évidence par Akerlof (1970) et accroître le bien-être social (Leland, 1979). Dans le cas des biens d'expérience, en situation d'achats répétés, des standards de qualité minimale réduisent les distorsions de prix qui sont nécessaires pour signaler la qualité haute des biens (Shapiro, 1983). Ce faisant, un standard de qualité minimale accroît le bien-être des consommateurs, qui accèdent à la même qualité qu'auparavant à un prix inférieur.

Cependant, ces politiques de standardisation de la qualité ont des effets négatifs. Elles restreignent le choix des consommateurs et réduisent la diversité des produits disponibles (Beales & al, 1981). En interdisant la mise sur le marché de produits de qualité basse, elles peuvent priver certains individus de l'accès à la consommation, par rapport à d'autres outils qui reposeraient davantage sur l'information et le libre choix des agents. Une certaine frange de consommateurs, par exemple à bas revenus, ou simplement avec une faible disposition à payer pour la qualité haute, retireraient une utilité non nulle de la consommation de produits de basse qualité qui est désormais interdite. Le simple fait de réduire la diversité des produits offerts sur le marché peut également réduire le bien-être des consommateurs. Pour cette raison, les standards de qualité minimale ne se justifient pas si d'autres instruments permettant d'informer les consommateurs de manière crédible peuvent être mis en place, tout en respectant la diversité des produits. Par ailleurs, le coût de mise en place d'un standard de qualité minimale

peut être très important. Ce standard oblige les producteurs à effectuer un choix de qualité contraint, leur interdisant de sélectionner un segment du marché (c'est-à-dire un couple prix/qualité) qui conviendrait mieux à leurs avantages comparatifs. Pour la puissance publique, la mise en place de procédures de contrôle pour assurer le respect du standard peut également être coûteuse. C'est tout particulièrement vrai lorsqu'elles impliquent des analyses scientifiques complexes.

Sur le plan international, les standards sont souvent utilisés comme une arme commerciale, afin de protéger une industrie nationale d'une concurrence trop vive des importateurs (General Accounting Office, 1997 ; Roberts & DeRemer, 1997). Ils ont des effets très inégaux selon les États, pénalisant par exemple les industries importatrices les moins avancées, pour lesquelles il est très coûteux ou impossible de se conformer aux standards exigés pour pouvoir importer. Une telle utilisation peut cependant avoir des effets contraires à l'objectif recherché de protection d'une industrie. En effet, des standards de qualité minimale peuvent avoir comme effet d'accroître la concurrence sur les segments de qualité haute, et de faire globalement baisser le prix auquel les produits importés concurrencent les productions nationales (cas mis en évidence par Falvey, 1989). Par ailleurs, Donnenfeld (1986) et Donnenfeld & al. (1985) montrent que, si les consommateurs sont mieux informés sur la qualité des produits nationaux, alors l'imposition d'une qualité minimale des importations amène en fait à réduire le handicap informationnel des producteurs étrangers et conduit à une baisse des ventes et des profits des entreprises nationales<sup>10</sup>. L'utilisation d'un standard de qualité minimale comme barrière non tarifaire peut être un instrument qui se retourne contre l'industrie que le régulateur cherche à protéger. Cet objectif de protection d'une industrie nationale est généralement antinomique avec les intérêts du consommateur préférant plus de concurrence, ce qui nécessite un arbitrage du régulateur.

La diversité des réglementations nationales peut constituer un obstacle au bon fonctionnement des échanges, tant pour les pays qui se voient refuser l'accès au marché de pays aux réglementations plus sévères que les leurs, que pour les pays avec des normes strictes, coûteuses pour les producteurs. Ceux-ci crient à la concurrence déloyale de la part des pays dépourvus de telles réglementations, et plaident pour une harmonisation à l'échelle mondiale. Les arguments économiques en faveur d'une telle harmonisation reposent sur l'idée que les gains de l'échange peuvent être annulés ou mal distribués du fait des divergences. Néanmoins, Bhagwati et Hudec (1996) contestent la nécessité d'harmonisation comme préalable à la libéralisation des échanges : en arguant que les standards nationaux reflètent les fondamentaux de chaque pays, ils expliquent d'une part qu'une modification de ces fondamentaux – par exemple suite à une ouverture au commerce – affecte *de facto* ces normes, et insistent d'autre part sur la légitimité de la diversité des standards<sup>11</sup>. Ils parviennent ainsi à la conclusion que « la pré-

10. L'imposition d'un standard de qualité minimale a également des conséquences sur la composition des échanges internationaux. Dans la concurrence entre production locale et importation, il y a souvent un arbitrage entre l'avantage en coût des produits étrangers sur certaines qualités, et l'avantage en terme d'information des productions nationales dont la qualité est mieux connue. Pour certains niveaux de prix de marché, les consommateurs vont acheter en conscience des produits de basse qualité, étrangers, par exemple. D'autres niveaux de prix modifieront les anticipations sur la qualité des importations et amèneront à des choix différents entre produits importés et domestiques (Donnenfeld, 1986).

11. Le livre de Bhagwati et Hudec aborde principalement les questions d'environnement et de réglementation du travail.

somption que l'échange (volontaire) est mutuellement bénéfique est inversée en présence d'harmonisation (forcée) ».

La reconnaissance mutuelle des normes et standards d'un pays à l'autre présente des avantages par rapport à la recherche d'une standardisation universelle. Tout d'abord, c'est un moyen beaucoup plus léger que l'harmonisation des réglementations au niveau international. L'adoption de normes communes pour la totalité des cas possibles dans un cadre multilatéral est concrètement irréaliste. La reconnaissance mutuelle constitue sans doute le seul moyen de lever les obstacles réglementaires aux échanges dans un délai raisonnable. C'est la raison principale pour laquelle ce principe a été largement adopté dans la création du marché unique européen, l'harmonisation ayant été surtout utilisée dans des cas mettant en cause la santé des consommateurs (Mazé & *al.*, 1996). L'Accord sur les obstacles techniques aux échanges (TBT) du GATT repose sur le principe de reconnaissance mutuelle pour un certain nombre de situations dans lesquelles la recherche de normes communes n'est pas indispensable.

### Instrument apportant un supplément d'information direct au consommateur

Les politiques reposant sur l'information du consommateur présentent de nombreux avantages, par rapport aux politiques qui limitent l'offre de qualité. Informer le consommateur de la qualité de chaque produit peut permettre de remédier aux dysfonctionnements du marché liés à l'information imparfaite, en évitant les effets pervers des politiques de standard de qualité minimale (Beales & *al.*, 1981 ; Hooker & Caswell, 1996).

Dans l'ENCADRÉ 2, nous avons montré que la libéralisation des échanges pouvait permettre une révélation spontanée de l'information. La concurrence accrue crée en quelque sorte une « incitation par le marché » en matière de révélation de la qualité des produits, ce qui réduit le besoin d'une réglementation publique. Ceci est loin d'être systématique et n'apparaît que dans le cas des biens d'expérience. En présence de biens de confiance, la réglementation prend une importance particulière.

**LES LABELS D'ORIGINE.** La mise en place d'un étiquetage obligatoire de l'origine est le mode d'intervention le plus simple et le plus immédiat auquel un régulateur public peut faire appel pour améliorer l'information du consommateur. Un label d'origine permet d'éviter certains des dysfonctionnements de marché décrits plus haut et directement liés à l'ouverture. Dans le cas de l'ouverture à des importations de qualité plus faible, il permet d'éviter que les vendeurs étrangers imitent la stratégie des vendeurs nationaux et n'induisent le consommateur en erreur afin de bénéficier d'une disposition moyenne à payer plus élevée. La mise en place d'un label d'origine permet au consommateur d'identifier le vendeur national (avec de meilleures chances d'obtenir de la qualité haute). Cependant, elle a aussi pour effet de réduire la concurrence par les prix, au bénéfice des producteurs nationaux qui disposent d'un segment de marché protégé, mais au détriment du consommateur. Falvey (1989) a également mis en évidence un autre

impact bénéfique des labels d'origine sur les échanges. Il a montré que lorsqu'un pays ouvre ses frontières et que les producteurs étrangers ont des avantages comparatifs sur les segments de qualité basse, des indications d'origine peuvent limiter le coût social de l'information imparfaite.

Les labels d'origine n'ont cependant pas que des implications bénéfiques. L'indication obligatoire de la provenance peut, dans certain cas, pénaliser les vendeurs des pays qui produisent une qualité que les consommateurs anticipent comme étant plus faible. Le label d'origine peut alors conduire à des prix plus bas que l'absence de label, réduisant ainsi les incitations à produire de la qualité haute, et enfermant les producteurs dans un cycle de qualité basse (Wiig, 1996).

**CERTIFICATION, LABELS DE QUALITÉ.** Des signes de qualité et des procédures volontaires de certification permettent de réduire le coût social de l'acquisition de l'information sur la qualité par les consommateurs imparfaitement informés. Ils permettent de donner une information et d'éviter les distorsions de prix à la Shapiro qui sont nécessaires pour signaler la qualité dans le cadre de biens d'expérience. Cet aspect positif dû à un supplément d'information peut compenser certains effets négatifs, comme par exemple des restrictions de concurrence, liées à une forte coordination entre producteurs (Marette & al., 1999). La crédibilité de la certification peut nécessiter l'intervention de l'État, qui dispose de davantage de moyens de vérification de l'information que le consommateur individuel, et peut accréditer des organismes de certification externes (Valceschini, 1995) ou effectuer lui-même les contrôles. Au-delà des procédures purement volontaires, l'intervention de l'État peut imposer la divulgation d'une information sur les caractéristiques du produits. En effet, une politique volontaire ne fournit pas systématiquement une incitation pour que les entreprises produisent spontanément des biens « sûrs » ou de qualité haute. Antle (1995) insiste sur l'inefficacité des procédures volontaires lorsque les producteurs eux-mêmes sont mal informés de la qualité de leurs produits. Ce problème d'une information imparfaite de la part du producteur, comme du consommateur, peut survenir dans le cas du commerce avec des pays qui n'ont pas l'ensemble des procédures de contrôle et de test qu'ont les pays les plus avancés.

D'autre part, les labels ne peuvent répondre à toutes les attentes des consommateurs. Ceux qui visent à signaler plusieurs attributs de qualité (cas de labels européens qui signalent à la fois la qualité objective et la typicité des produits) peuvent être source de confusion pour le consommateur. La profusion de labels et les tentatives pour signaler différents attributs par des logos différents peuvent également nuire à la circulation de l'information, et à la crédibilité du signal. Ce problème est d'autant plus délicat que des termes, appellations, marques proches des termes officiels, sont souvent employés pour profiter de la notoriété des labels et en quelque sorte induire en erreur les consommateurs. De plus, les labels ne permettent pas de toucher de la même façon tous les consommateurs. Ils peuvent convoyer efficacement un signal de qualité aux consommateurs riches et « éduqués », mais pas aux consommateurs qui ont moins de capacités à intégrer l'information. Enfin, un label ne permet pas toujours de répondre aux exigences du consommateur en matière éthique et environnementale. En matière de bien-être

animal, par exemple, les consommateurs les plus activistes ne se satisfont pas d'avoir le choix entre un produit qui garantit une absence de traitement cruel des animaux et un autre, mais veulent l'établissement de normes sévères réglementant les pratiques d'élevage et d'abattage. Un problème similaire se pose pour les produits ayant potentiellement un impact négatif sur l'environnement ou sur les droits de l'homme.

Un label permet de réduire l'information imparfaite liée à l'importation de produits de qualité mal connue du consommateur, qui peut avoir un effet négatif sur la demande ou la disposition à payer pour l'ensemble des produits. Des labels peuvent ainsi contribuer à résoudre les problèmes d'information, qui jouent comme une barrière à l'entrée. Cependant, des labels peuvent avoir un impact ambigu sur les échanges, selon la façon dont ils sont définis et accordés. Les labels de qualité intègrent parfois une composante de typicité qui est liée à une zone géographique donnée, ce qui restreint l'éventail des labels disponibles pour les produits étrangers (c'est en particulier le cas de la plupart des labels officiels dans l'Union européenne, depuis la réglementation de 1992 ; Casabianca & Valceschini, 1996). Même si les producteurs étrangers peuvent avoir accès à certaines formes de signes de qualité (normes ISO) ou développer des politiques de marques, souvent aussi efficaces que les labels officiels, les labels peuvent agir comme une barrière à l'entrée sur certains segments de qualité.

### **Instruments incitant le producteur à révéler sa qualité au consommateur**

Les instruments décrits *supra* posent néanmoins deux types de problèmes : d'une part, leur mise en œuvre qui peut être d'un coût très élevé, notamment le coût des contrôles nécessaires à un label de qualité ; d'autre part, ils nécessitent que le régulateur public dispose de l'information qui manque aux consommateurs ou aux producteurs, ce qui est loin d'être systématique.

Le régulateur public peut intervenir de manière à créer un contexte favorable à la diffusion de l'information ou à l'effort pour améliorer la sécurité des produits <sup>12</sup>. Agir sur le cadre juridique en matière de responsabilité pénale et civile peut être une forme de réglementation sur la qualité, notamment lorsque la composante « sécurité » de la qualité est en jeu. Face au risque de lourdes indemnités lorsque leur responsabilité est engagée, les entreprises peuvent être amenées à mettre en place un niveau socialement optimal de sécurité, en augmentant le coût anticipé d'un dommage. Des effets pervers peuvent cependant survenir. Avec des systèmes de responsabilité civile très stricts, les entreprises peuvent réduire leurs engagements de sécurité et limiter la différenciation de leurs produits (Antle, 1995). Un tel système engendre également des incitations à la multiplication des procédures légales, peut favoriser le regroupements des entreprises et les entraves

12. Bagwell et Staiger (1989) ont montré que les exportations d'un pays sur un marché tiers pouvaient être impossibles en l'absence d'intervention publique, en raison du manque de réputation établie des produits exportés sur ce marché. Ils ont montré qu'une subvention des exportations par l'État permettait alors aux vendeurs d'exporter leurs biens à un prix attractif, conduisant les consommateurs de ce pays à faire l'expérience de ces produits.

à la concurrence et peut freiner l'innovation (Daughety & Reinganum, 1995). Tout ceci peut induire des coûts importants pour la société<sup>13</sup>.

Des différences fondamentales dans le système de responsabilité civile des entreprises, en cas de problème sanitaire ou environnemental, font que le rôle de l'État dans la fixation de normes n'est pas forcément le même dans tous les pays. Le système juridique en vigueur dans la plupart des pays latins donne un poids important aux réglementations *ex ante*, et impose relativement peu de sanctions économiques aux entreprises dont la responsabilité est engagée dans des problèmes sanitaires ou environnementaux. Le cas de l'huile frelatée en Espagne dans les années quatre-vingt, illustre bien la difficulté dans ces conditions à faire reposer des politiques de sécurité alimentaire sur des mesures incitatives. À l'inverse, les exemples abondent aux États-Unis, où des entreprises ont dû payer des sanctions excédant largement le coût des dommages, ce qui dissuade les gestionnaires et les actionnaires de mettre en danger la santé des consommateurs. On peut ainsi concevoir un rôle différent donné aux normes et standards obligatoires et aux démarches volontaires en fonction de l'environnement juridique des différents pays. Ceci ne facilite pas l'harmonisation des réglementations au niveau international.

## Conclusion

Cet article a montré certaines difficultés soulevées par les questions de qualité et de sécurité des produits. Il a mis en évidence la possibilité d'une dégradation de la qualité lors de la libéralisation des échanges, en insistant sur la complexité des mécanismes de marché. Une intensification de la concurrence et/ou une information imparfaite peuvent conduire à une diminution des efforts de qualité (ou de sécurité) réalisés par les producteurs. Ces phénomènes décrits précisément ici sont parfois préjudiciables, notamment quand ils l'emportent sur les aspects positifs liés à la libéralisation des échanges. Prendre en compte tous ces aspects peut se révéler nécessaire dans le futur, si l'on veut éviter que les réticences des consommateurs, des producteurs ou des États ne nuisent au mouvement de libéralisation des échanges, par ailleurs facteur de développement économique. Ces questions de concurrence et d'information sont particulièrement importantes dans le domaine de la sécurité des produits et peuvent être au centre de certains arbitrages à l'OMC ou des futures négociations sur le commerce international. Le problème de l'articulation entre libéralisation des échanges et réglementation publique se pose tout particulièrement.

Nous avons présenté les avantages et inconvénients des diverses interventions publiques qui peuvent corriger les dysfonctionnements de marché résultant de ces questions de concurrence et d'information. En particulier, nous avons insisté sur l'importance de la réglementation lorsque la qualité des biens échangés relève de

13. Par exemple, le renforcement de la responsabilité des entreprises et le haut niveau de dommages payés ont beaucoup contribué à la disparition de fait de la concurrence dans le secteur des vaccins aux États-Unis, le nombre de producteurs passant de treize en 1991 à trois dix ans plus tard. Un exemple de coût pour le consommateur est souvent cité : il a été estimé que entre 15 à 25 pour cent du prix des échelles représentent le coût lié à la responsabilité du fabricant, aux États-Unis (Viscusi, 1991).

l'aspect « confiance », car les incitations résultant du marché pour faire un effort de qualité sont faibles, voire inexistantes. Cependant, nous avons montré que les instruments de correction entraînent également des distorsions dans le fonctionnement des marchés, qui peuvent en particulier limiter les échanges internationaux. Ainsi les instances nationales et internationales de réglementation doivent arbitrer entre défaillances potentielles de marché et distorsions provenant des réglementations. La comparaison des divers instruments a montré que les labels de qualité ou d'origine semblent souvent préférables car ils permettent le respect de la diversité des produits, et donc la présence de produits d'origines diverses sur les marchés. Les analyses théoriques qui viennent d'être présentées peuvent servir de base pour guider les instances de réglementation nationales et internationales dans la définition d'une intervention efficace.

E. G. & S. M.

#### RÉFÉRENCES

- Akerlof G. (1970), « The Market for Lemons ; Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, n° 84, pp. 488-500.
- Antle J.M. (1995), *Choice and Efficiency in Food Safety Policy*, The AEI Press, Washington DC, American Enterprise Institute.
- Bagwell K. & R. Staiger (1989), « The Role of Export Subsidies When Product Quality is Unknown », *Journal of International Economics*, n° 27, pp. 69-89.
- Baldwin R. (1988), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, Chicago, University of Chicago Press.
- Beales H., R. Craswell & S. Salop (1981), « The Efficient Regulation of Consumer Information », *Journal of Law and Economics*, n° 24, pp. 491-544.
- Bhagwati J. & R. Hudec (sous la direction de) (1996), *Fair Trade and Harmonization*, Cambridge, MIT Press.
- Bureau D. & J.-C. Bureau (1999), *Agriculture et négociations commerciales*, Conseil d'analyse économique, 16, La Documentation française, Paris.
- Bureau J.C., S. Marette & A. Schiavina (1998), « Non-Tariff Trade Barriers and Consumers' Information : The Case of the EU-US Trade Dispute over Beef », *European Review of Agricultural Economics*, n° 25, pp. 437-462.
- Bureau J.C., E. Gozlan & S. Marette (1999), « Quality Signaling and International Trade in Food Products », *Cahier du Thema*, n° 99-13, Université Paris X-Nanterre.
- Casabianca F. & E. Valceschini (sous la direction de) (1996), *La qualité dans l'agroalimentaire : émergence d'un champ de recherches*, INRA, Systèmes Agraires et Développement, Paris.
- Copeland B. & A. Kotwal (1996), « Trade, Spatial Separation and the Theory of Comparative Advantage », *European Economic Review*, n° 40, pp. 1745-1760.
- Crampes C. & A. Hollander (1995), « Duopoly and Quality Standards », *European Economic Review*, n° 39, pp. 71-82.
- Darby M. & E. Karni (1973), « Free Competition and the Optimal Amount of Fraud », *Journal of Law and Economics*, n° 16, pp. 67-88.
- Daughety A. & J. Reinganum (1995), « Product Safety : Liability and Signaling », *American Economic Review*, n° 85, pp. 1187-1206.
- Das S. & S. Donnenfeld (1989), « Oligopolistic Competition and International Trade », *Journal of International Economics*, n° 27, pp. 299-318.

- Donnenfeld S. (1986), « Intra-Industry Trade and Imperfect Information about Product Quality », *European Economic Review*, n° 30, pp. 401-417.
- Donnenfeld S. & W. Mayer (1987), « The Quality of Export Products and Optimal Trade Policy », *International Economic Review*, n° 28, pp. 159-174.
- Donnenfeld S., S. Weber & U. Ben-Zion (1985), « Import Controls under Imperfect Information », *Journal of International Economics*, n° 19, pp. 341-354.
- Falvey R. (1989), « Trade, Quality Reputations and Commercial Policy », *International Economic Review*, n° 30, pp. 607-622.
- Feenstra R. (1985), « Automobile Prices and Protection : the US-Japan Trade Restraint », *Journal of Policy Modelling*, n° 7, pp. 49-68.
- General Accounting Office (1997), *Agricultural Exports. US Needs a More Integrated Approach to Address Sanitary/Phytosanitary Issues*, Report to Congressional Requesters, 98-32, United States General Accounting Office, Washington DC.
- Gozlan E. & S. Marette (1999), *Libéralisation des échanges dans un contexte d'information imparfaite sur la sécurité des produits*, INRA-ESR, Document de Travail, Grignon.
- Grossman G. & C. Shapiro (1988), « Counterfeit Product Trade », *American Economic Review*, n° 75, pp. 59-76.
- Henry C. (1991), *Microeconomics for Public Policy. Helping the Invisible Hand*, Oxford, Clarendon Press.
- Hillman J. (1997), « Nontariff Agricultural Trade Barriers Revisited », dans *Understanding Technical Barriers to Agricultural Trade*, sous la direction de D. Orden & D. Roberts, The International Agricultural Trade Research Consortium, University of Minnesota, St Paul, Minnesota.
- Hooker N. & J. Caswell (1996), *Voluntary and Mandatory Quality Management Systems in Food Processing*, Working Paper, University of Massachusetts, Amherst.
- Krouse C. (1990), *Theory of Industrial Economics*, Cambridge, Mass., Basil Blackwell.
- Krugman P. (1980), « Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade », *American Economic Review*, n° 70, pp. 950-959.
- Krugman P. & A. Smith (sous la direction de) (1994), *Empirical Studies of Strategic Trade Policy*, Chicago, University of Chicago Press.
- Laffont J.-J. & J. Tirole (1992), *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Lancaster K. (1975), « Socially Optimal Product Differentiation », *American Economic Review*, n° 65, pp. 567-585.
- Leland H. (1979), « Quacks, Lemons and Licensing : A Theory of Minimum Quality Standards », *Journal of Political Economy*, n° 87, pp. 1328-1346.
- Lutz S. (1994), *Minimum Quality Standards in Europe : Effects of Different Standard-Setting Procedures*, University of Mannheim, Working Paper.
- Marette S., J.M. Crespi & A. Schiavina, (1999), « The Role of Common Labelling in a Context of Asymmetric Information », *European Review of Agricultural Economics*, n° 26, pp. 167-178.
- Mazé A., M.T. Letablier & E. Valceschini (1996), « Les bases institutionnelles » dans *La qualité dans l'agroalimentaire : émergence d'un champ de recherche*, sous la direction de F. Casabianca et E. Valceschini, INRA, département Systèmes Agraires et Développement, Paris.
- de Mello J. & P. Messerlin (1988), « Price, Quality and Welfare Effects of European VERs on Japan Autos », *European Economic Review*, n° 32, pp. 1527-1546.
- Mussa R. & S. Rosen (1978), « Monopoly and Product Quality », *Journal of Economic Theory*, n° 5, pp. 511-513.
- Nelson P. (1970), « Information and Consumer Behaviour », *Journal of Political Economy*, n° 78, pp. 311-329.

- OMC (1998), *Rapport annuel. Statistiques du commerce international*, Genève.
- Powell M. (1997), *Science in Sanitary and Phytosanitary Dispute Resolution*, Discussion Paper 97-50, Washington D.C., Resources for the future.
- Reitzes J. (1992), « Quality Choice, Trade Policy and Firm Incentives », *International Economic Review*, n° 33, pp. 817-835.
- Roberts D. (1998), « Preliminary Assessment of the Effects of the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Regulation », *Journal of International Economic Law*, pp. 377-405.
- Roberts D. & K. DeRemer (1997), *Overview of Foreign Technical Barriers to US Agricultural Exports. Commercial Agriculture Division*, Staff paper AGES-9705, Economic Research Service, US Department of Agriculture, Washington DC.
- Rodriguez C. (1979), « The Quality of Imports and the Differential Welfare Effects of Tariffs, Quotas, and Quality Control as Protective Devices », *Canadian Journal of Economics*, n° 12, pp. 439-449.
- Ronnen U. (1991), « Minimum Quality Standards, Fixed Costs and Competition », *RAND Journal of Economics*, n° 22, pp. 490-504.
- Shaked A. & J. Sutton (1983), « Natural Oligopolies », *Econometrica*, pp. 1469-1484.
- Shapiro C. (1983), « Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations », *Quarterly Journal of Economics*, n° 25, pp. 659-679.
- Siroën J.-M. (1998), « Monopoles naturels, ouverture commerciale et gains de l'échange », *Économie internationale*, la revue du CEPII n° 75, 3<sup>e</sup> trimestre, pp. 55-80.
- Spence M. (1975), « Monopoly, Quality and Regulation », *Bell Journal of Economics*, n° 6, pp. 417-429.
- Stark J. (2000), *An Overview of Risk Assessment*, Conference « Incorporating Science Economics and Sociology in Developing Sanitary and Phytosanitary Standards in International Trade », National Academy of Sciences, Irvine, Californie, (actes à paraître en 2000).
- Stiglitz J. (1994), *Whither Socialism ?*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Tirole J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Valceschini E. (1995), *Signes de qualité, coordination économique et formation des prix. Le cas du label avicole*, ministère de l'Agriculture, direction générale de l'Alimentation, Paris.
- Varian H. (1992), *Microeconomic Analysis*, 3<sup>e</sup> édition, New York, Norton.
- Viscusi W. (1991), *Reforming Product Liability*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Wiig A. (1996), *Market Distortions Due to Compulsory Labelling of Origin*, communication présentée au congrès de l'association européenne d'Économie (EEA) à Istanbul, 21-24 août 1996.

