



FAIR FOR LIFE

Guide des Prix et Fonds de Développement
Pour les Partenaires Equitables et Opérateurs de
Production

ID-FFL-01.v02
Mai 2023

CONTENU

PREAMBULE	2
1 APERCU DE LA TERMINOLOGIE	3
2 CONCEPTS DES PRIX FAIR FOR LIFE & FONDS DE DEVELOPPEMENT	5
2.1 COUTS DE PRODUCTION.....	5
2.2 PRIX PLANCHER	5
2.3 PRIX DU MARCHE CONVENTIONNEL	6
2.4 PRIX D'ACHAT	7
2.5 FONDS DE DEVELOPPEMENT	8
2.6 CADRE DE CALCUL ET EXEMPLES	10
3 QUESTIONS/ REPONSES (FAQ)	11
3.1 QUESTIONS PARTENAIRE ÉQUITABLE	11
3.2 QUESTIONS OPERATEUR DE PRODUCTION	12
ANNEX I – CONSIDÉRATIONS SPÉCIFIQUES AU CALCUL DU FONDS DE DEVELOPPEMENT – BORD CHAMPS.....	14

PREAMBULE

Le référentiel Fair for Life (FFL) valorise des chaînes d'approvisionnement viables qui partagent la valeur entre tous les acteurs impliqués, sur la base de négociations de prix équitables et transparentes et d'un soutien aux opérateurs de production et aux communautés environnantes.

Selon la position dans la chaîne d'approvisionnement, les opérateurs labellisés FFL doivent se conformer à un ensemble spécifique de critères. En plus des critères généraux liés au prix qui doivent être respectés **par tous les opérateurs labellisés**, il existe des exigences concernant les prix équitables et le Fonds de Développement équitable qui s'appliquent spécifiquement aux **Opérateurs de Production** et/ou à leurs acheteurs directs - les **Partenaires Équitables**.

Ce document détaille ce qui est attendu d'un **Opérateur de Production** ou d'un **Partenaire Équitable**.

Remarque: Ce document a été élaboré pour vous aider à comprendre certains sujets. Il ne remplace pas le référentiel Fair for Life, mais le complète. Veuillez-vous assurer de lire le référentiel FFL en plus de ce document.

1 APERCU DE LA TERMINOLOGIE

Il existe cinq concepts financiers fondamentaux et interdépendants qui relient l'Opérateur de production et le Partenaire Equitable :

1. Les coûts de production
2. Le prix plancher
3. Le prix de marché conventionnel
4. Le prix d'achat équitable (bio et non-bio)
5. Le Fonds de Développement

Ces termes et leur relation les uns aux autres sont résumés dans le schéma 1 et chaque sujet est détaillé dans les sections suivantes.

Schéma 1 : Aperçu de la terminologie et les relations de prix

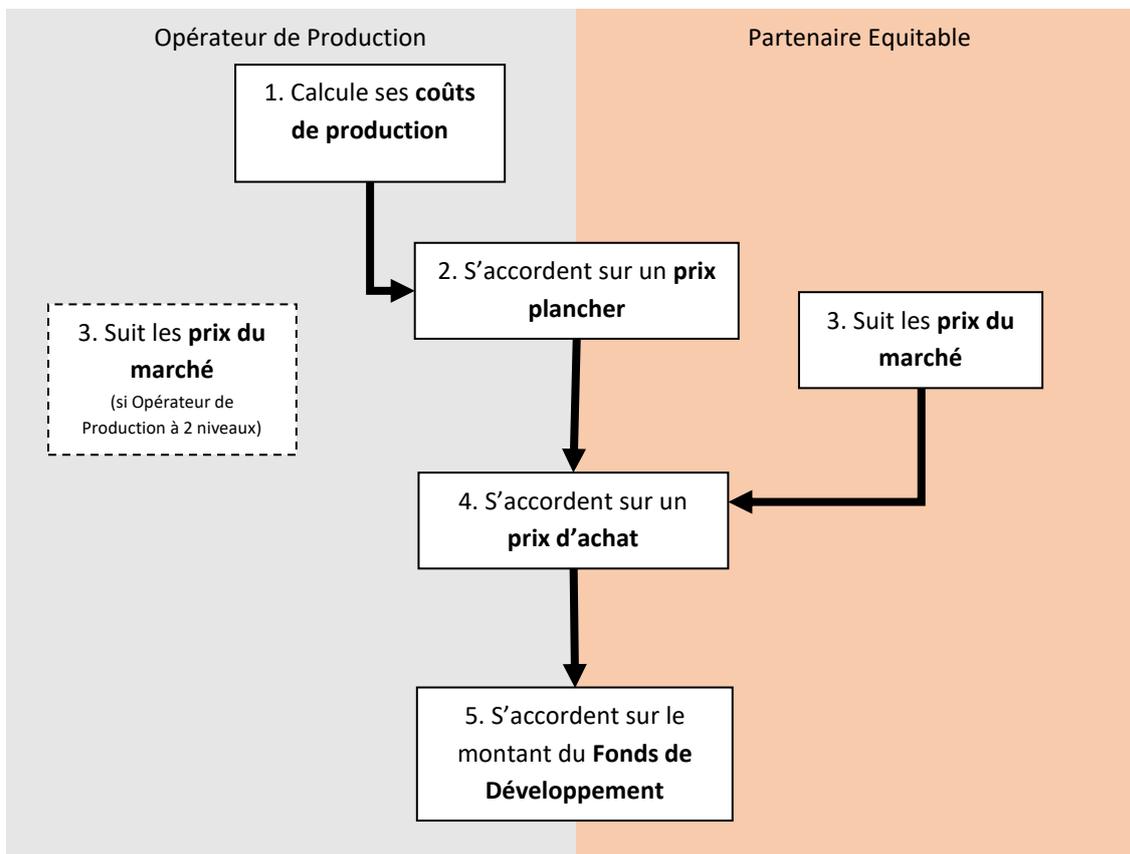


Pour résumer :

- L'Opérateur de Production détermine ses coûts de production,
- Le Partenaire Equitable suit les prix du marché conventionnel, et
- L'Opérateur de Production et le Partenaire Equitable négocient et s'accordent ensemble sur le prix plancher, le prix d'achat et le montant du Fonds de Développement.

La progression naturelle pour établir les éléments de prix est illustrée dans le *Schéma 2*.

Schéma 2 : Feuille de route de détermination des prix



La relation commerciale entre l'Opérateur de Production et le Partenaire Equitable est formalisée par une Convention de Partenariat pluriannuelle. L'accord définit, entre autres points, les accords de prix et le mécanisme de paiement du Fonds et la méthode de calcul.

De plus, tous les opérateurs FFL sont responsables de s'assurer que les marges appliquées sur les produits FFL soient adéquates :

- ✓ Suffisant pour assurer la viabilité de la chaîne d'approvisionnement (pas de maximisation du profit au détriment des producteurs)
- ✓ Refléter des pratiques commerciales éthiques (pas de dumping)

2 CONCEPTS DES PRIX FAIR FOR LIFE & FONDS DE DEVELOPPEMENT

Chaque concept clé est défini et expliqué en détail dans cette section. A la fin de cette section, un cadre de calcul et des exemples sont présentés pour illustrer plus concrètement les différents termes.

2.1 Coûts de Production

Une étude de Coût de Production permet à l'Opérateur de Production de fixer un Prix Plancher pertinent, adapté à son contexte spécifique. Cela garantit que le produit n'est pas vendu à perte, même pendant les effondrements du marché, permettant ainsi plus de stabilité, de prévisibilité et de résilience dans la relation FFL.

L'étude de coûts peut être faite à travers :

- Une étude réalisée et régulièrement mise à jour par l'Opérateur lui-même, OU
- Une étude externe réalisée par des agences gouvernementales ou non gouvernementales reconnues.

Idéalement (et s'il est considéré comme utile par les partenaires commerciaux), le Partenaire Equitable aide l'Opérateur de production à déterminer les coûts de production réels et à adapter la politique de prix autant que possible à cette compréhension.

L'Opérateur de Production évalue les coûts de production réels de la matière première, en tenant compte de tous les facteurs et variables qui entrent dans la production ou la transformation primaire.



Dans le référentiel

→ TRAD-34: Coûts de Production

2.2 Prix plancher

Les Prix Planchers sont des prix minimaux qui doivent être respectés lorsqu'un Partenaire Équitable achète auprès d'un Opérateur de Production et, dans le cas d'un Opérateur de Production à 2 niveaux, pour ses achats auprès de producteurs individuels également.

Les prix planchers agissent comme un filet de sécurité, garantissant que les prix ne tombent pas en dessous des coûts de production, même en période de prix bas sur le marché. De plus, le prix plancher donne aux Opérateurs de Production et aux producteurs la sécurité nécessaire pour planifier à l'avance et investir dans leur communauté et leur organisation.

Il existe deux niveaux où un prix plancher est défini :

- I. Entre l'Opérateur de Production et son Partenaire Équitable ; et
- II. Au sein d'un Opérateur de Production à 2 niveaux (Entreprise à Contrat de Production ou Groupement Organisé de Producteurs)

I. Prix plancher entre l'Opérateur de Production et le Partenaire Equitable

Les prix planchers sont convenus de manière justifiable et transparente entre Opérateur de Production et le Partenaire Equitable. Ils sont définis dans l'accord-cadre de partenariat, normalement pour une **période minimale de 3 ans**, ou jusqu'à ce qu'ils soient révisés et renégociés.



Dans le référentiel

→ TRAD-38: Prix plancher FFL à l'Opérateur de production convenus

→ TRAD-39: Niveau des prix plancher FFL à l'Opérateur de production

II. Prix plancher aux producteurs, au sein d'un Opérateur de Production à 2 niveaux

Des prix planchers sont également requis au sein d'un Opérateur de Production à deux niveaux (entreprise à contrat de production et groupe de producteurs organisés). Le prix plancher aux producteurs est défini entre l'opérateur du groupe et les producteurs individuels.



Dans le référentiel

→ TRAD-13: Contrats avec les producteurs

→ TRAD-36: Prix plancher aux producteurs

Ces prix planchers internes avec les producteurs individuels sont basés sur une étude des coûts de production et sont convenus avec les producteurs individuels par le biais d'accords clairs (individuellement ou collectivement).

Les prix payés aux producteurs individuels ne doivent jamais être inférieurs au prix plancher au producteur FFL.

2.3 Prix du marché conventionnel

I. Partenaire Equitable

Le Partenaire équitable doit mettre en place un système d'enregistrement des prix du marché non biologique et non équitable. L'enregistrement des prix est basé sur des références pertinentes et peut être enregistré dans un tableur qui sera mis à jour régulièrement (au moins une fois par an). Le tableur et ses sources d'information doivent être présentés lors de l'audit.

Les sources des prix du marché à prendre en compte peuvent varier en fonction du produit et de la disponibilité des données. Il peut s'agir de bases de données mondiales, nationales ou locales.



Dans le référentiel

→ TRAD-41: Niveau des prix de vente FFL de l'Opérateur de production

Assurez-vous d'inclure la phase de process dans les prix et toutes les spécifications concernant les incoterms, si nécessaire.

→ VOIR LA [FAQ section](#) SUR LES SOURCES POSSIBLES POUR TROUVER DES DONNEES DE MARCHÉ

→ VOIR LA [FAQ section](#) POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR COMMENT PROCEDER S'IL N'Y A PAS DE DONNEES DE MARCHÉ POUR VOS PRODUITS/ INGREDIENTS.

II. Opérateur de Production à 2 niveaux

Dans le cas d'une production organisée ou sous contrat, **l'Opérateur de Production doit également mettre en place un système d'enregistrement des prix de marché non biologiques et non équitables.** Cet exercice permet de s'assurer que les prix réels payés aux producteurs sont supérieurs à ces prix (voir point 2.4 Prix d'achat ci-dessous).

La même information que plus haut, pour les Partenaires Equitables, s'applique dans ce cas.



Dans le référentiel

→ TRAD-37: Prix FFL payés aux producteurs-prime équitable/biologique

2.4 Prix d'achat

Le prix d'achat est le prix que le Partenaire Equitable paie à l'Opérateur de Production pour chaque achat. Les prix sont **convenus d'un commun accord** par le Partenaire Equitable et l'Opérateur de Production de manière justifiable et transparente. Ils doivent toujours être **supérieurs ou égaux aux prix planchers garantis** et généralement supérieurs aux prix du marché, comme détaillé au paragraphe 2.4.I.

Un prix d'achat est **également applicable aux producteurs individuels** au sein d'un Opérateur de Production à 2 niveaux. Cette responsabilité est couverte par l'Opérateur de Production elle-même et le Partenaire Équitable n'est pas impliqué.



Dans le référentiel

- TRAD-35: Prix de vente de l'Opérateur de production
- TRAD-40: Prix de vente FFL de l'Opérateur de production convenu

I. Prime de qualité équitable et biologique

La prime de qualité s'applique potentiellement à 2 niveaux :

- Entre l'Opérateur de Production et son Partenaire Equitable ; et
- Au sein d'un Opérateur de Production à 2 niveaux (Entreprise à Contrat de Production ou Production organisée) envers les producteurs individuels.

Dans les deux cas, la Prime de Qualité est calculée sur la base du Prix du Marché, suivi par le Partenaire Équitable et l'Opérateur de Production à 2 niveaux.

- Pour les produits achetés à la fois **certifiés Bio et FFL**, la prime qualité à appliquer est supérieure d'au moins **10% aux prix du marché conventionnel** (non bio et non équitable).
- Pour les produits achetés **certifiés FFL mais NON certifiés bio**, la prime qualité à appliquer est **supérieure d'au moins 5% aux prix du marché conventionnel**.

Remarque : En cas de fluctuation des prix du marché, des prix moyens peuvent être utilisés.



RAPPEL: La Prime de Qualité est différente du Fonds de Développement (pour le Fonds de Développement – voir point 2.5 ci-dessous).



Dans le référentiel

- TRAD-37: Prix FFL payés aux producteurs-prime equitable/biologique
- TRAD-41: Niveau des prix de vente FFL de l'Opérateur de production



Dans deux cas particuliers, **des pourcentages inférieurs** peuvent être appliqués et/ou le Prix Plancher peut servir de référence pour établir le prix FFL, sur la base d'une justification détaillée :

- Les prix du marché sont très élevés (du fait d'une très forte demande, effet de la spéculation) totalement déconnectés des coûts de production ; OU
- Aucune source n'est disponible pour établir un prix de référence.

Si, en revanche, les prix de vente de l'Opérateur de Production équitable sont supérieurs de plus de 15 % aux prix habituels du marché, l'Opérateur de Production doit fournir un aperçu des revenus supplémentaires du commerce équitable et de leur utilisation.

2.5 Fonds de Développement

En plus du prix de vente, le Partenaire Équitable verse un **Fonds de Développement Équitable** à l'Opérateur de Production pour financer des projets de développement/collectifs définis préalablement. Il est versé sur un compte bancaire administré séparément et les projets dédiés au développement social ou environnemental collectif sont décidés par les bénéficiaires eux-mêmes.

I. Calcul du montant du Fonds

Le montant du Fonds de Développement du Commerce Équitable est convenu lors de négociations ouvertes entre le Partenaire Équitable et l'Opérateur de Production, normalement pour une **période minimale de 3 ans** ou jusqu'à ce qu'il soit révisé et renégocié.

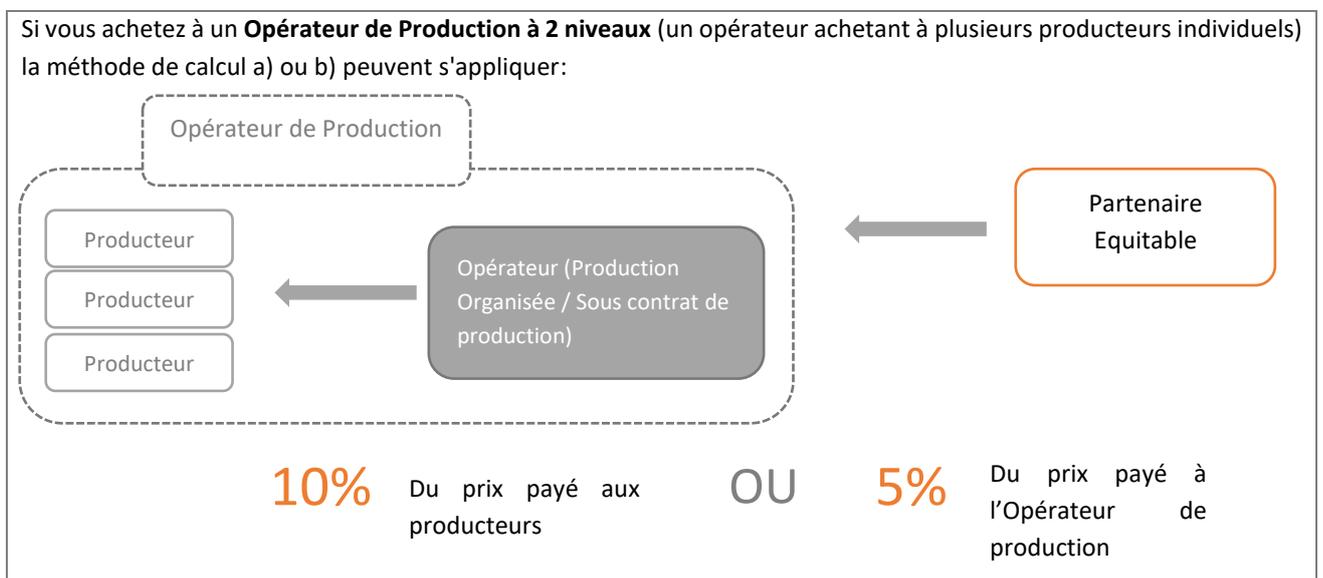
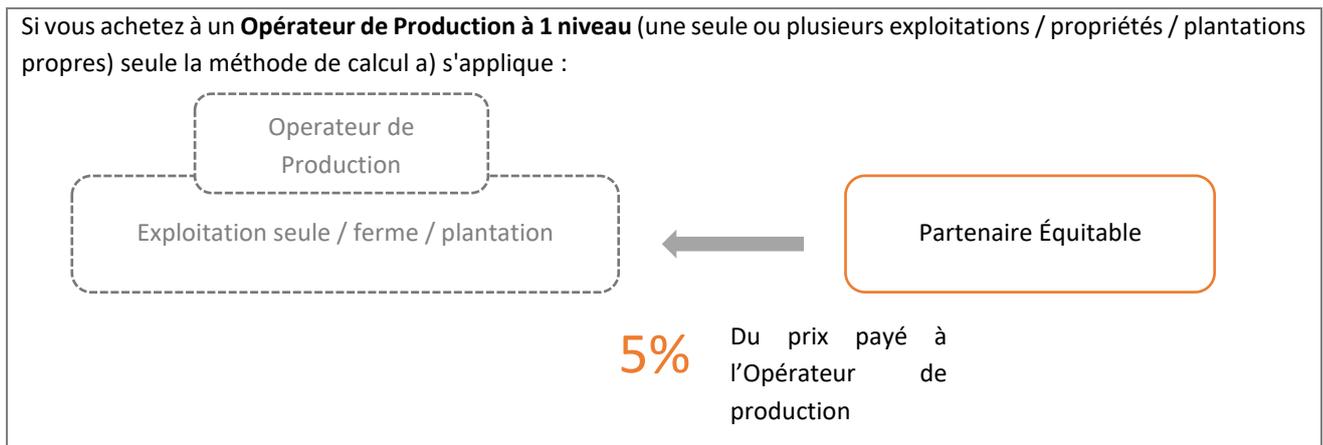
Il doit être **égal ou supérieur** à :

- a) 5% du prix payé à l'Opérateur de Production (e.g. prix FOB) ; OU
- b) 10% du prix payé aux producteurs (prix bord champ, payé aux producteurs individuels)

Dans le référentiel

- TRAD-44: *Accord sur le fonds de développement*
- TRAD-45: *Niveau du fonds de développement*

Le Fonds de Développement peut être défini soit comme un pourcentage sur les prix fluctuants du marché, soit comme un montant fixe basé sur des prix moyens.



Notez que 5 % du prix payé à l'Opérateur de Production (ou 10 % du prix payé aux producteurs) **est un minimum**, le pourcentage peut être plus élevé. Une bonne pratique consiste à avoir des discussions préliminaires avec votre fournisseur afin d'identifier les projets de commerce équitable qui devront être financés pour calculer le pourcentage.

→ VOIR Annexe I POUR LES CONSIDERATIONS SPECIFIQUES SI OPTION 10% DU PRIX PAYE AUX PRODUCTEURS



Dans certaines conditions particulières, des **pourcentages inférieurs peuvent être fixés**, tels que définis à l'annexe VI du référentiel Fair for Life. Dans de tels cas, l'organisme de certification rédige une lettre d'acceptation du montant inférieur. Des exemptions ne peuvent être accordées que si des projets importants peuvent encore être mis en œuvre avec l'argent du Fonds.

Il est attendu que les Opérateurs de Production facturent tous leurs Partenaires Équitables avec le même Fonds.

II. Modalités de paiement du Fonds

Pour tous les achats de produits certifiés FFL, le Partenaire Equitable verse le Fonds de Développement à l'Opérateur de Production.

Le **paiement** du Fonds de Développement est effectué au moins une fois par an, et doit être **inclus en tant que ligne de coût séparée sur chaque facture de vente** émise par l'Opérateur de Production.

Dans le référentiel



→ TRAD-46: Facturation du fonds de développement

→ TRAD-47 & 48: Paiement du fonds de développement

Un aperçu des responsabilités de l'Opérateur de Production et du Partenaire Equitable est présenté ci-dessous dans le schéma 3.

Schéma 3: Responsabilités – paiement du Fonds de Développement

Opérateur de Production

- ✓ **Facture** : le Fonds de Développement est clairement séparé du prix de vente.
- ✓ **Paiement** : s'il n'est pas payé directement sur un compte séparé, délais adéquats entre la réception et le transfert de la totalité du montant sur le compte.

Les deux partenaires

- ✓ Négocient un montant de FDD pour au moins 3 ans
- ✓ Respectent les niveaux minimums
- ✓ Spécifient le niveau convenu dans la Convention de Partenariat et le contrat de vente

Partenaire Equitable

- ✓ Paie le Fonds de Développement :
 - Selon le mécanisme défini dans la Convention de Partenariat
 - Au moins 1 fois/an
 - De manière documenté à travers les factures et contrats

L'Opérateur de Production ne devrait normalement pas verser le Fonds directement aux producteurs individuels, car cela bloquerait l'investissement dans des projets susceptibles de créer des avantages à long terme pour la communauté qui vont au-delà des avantages financiers ponctuels pour les agriculteurs participants uniquement.

III. Cas spécifique des convoyeurs

Si un convoyeur est impliqué dans votre chaîne d'approvisionnement, le Fonds de Développement peut être versé à l'Opérateur de Production soit par le convoyeur au nom du Partenaire Equitable, soit directement par ce dernier.

Dans certains contextes, un opérateur intermédiaire peut agir entre le Partenaire Équitable et l'Opérateur de Production (Schéma 4). Ces « convoyeurs » peuvent prendre en charge les tâches logistiques et les achats en votre nom et/ou prendre en charge des responsabilités supplémentaires, par exemple, le soutien au développement de la qualité. Cependant, les convoyeurs ne sont pas en charge des négociations sur les prix et le Fonds de Commerce Équitable avec l'Opérateur de Production. Le Partenaire Équitable reste responsable du respect des exigences liées au Partenaire Équitable FFL.

Schéma 4: Acteurs clés et non clés de la supply-chain

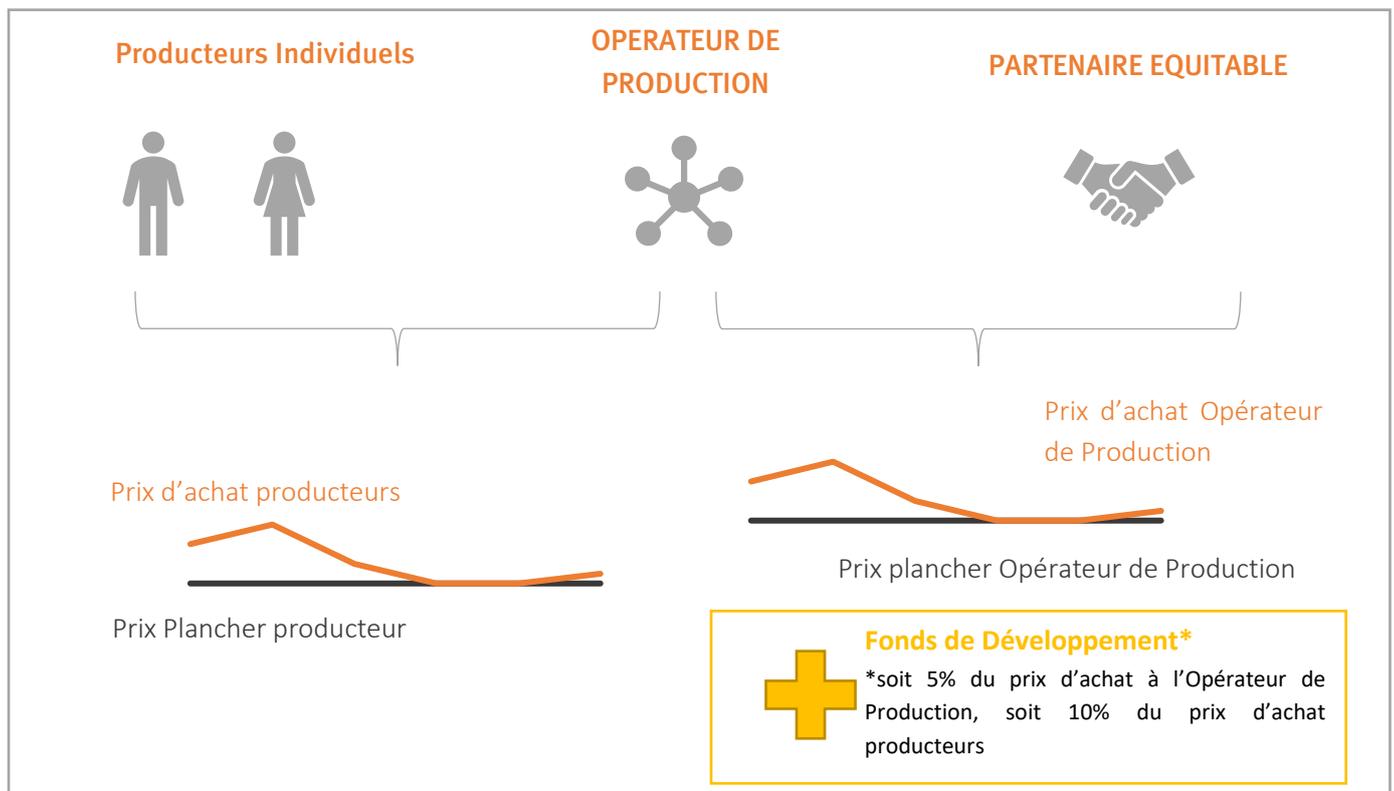


2.6 Cadre de calcul et exemples

Pour rassembler les cinq concepts de prix mentionnés ci-dessus, le schéma 5 montre comment les mécanismes de prix s'appliqueraient dans le cas d'un Opérateur de Production à deux niveaux.

Remarque : dans le cas d'un Opérateur de Production à un niveau, la partie de gauche relative aux producteurs individuels ne s'applique pas.

Schéma 5: Mécanismes de prix entre un Partenaire Équitable et un Opérateur de Production à 2 niveaux



Enfin, le schéma 6 illustre une méthode de calcul et des exemples d'application des concepts de prix.

Schéma 6: Méthodes de calcul et exemples

Produit	Prix Plancher de l'Opérateur de Production	Prix du marché conventionnel (source, date)	Prime de qualité équitable / bio	Prix d'achat minimum	Fonds de Développement équitable
	XX€/kg	YY€/kg	+5% (si conventionnel) ou +10% (si biologique)	YY x 1.05 = AA€/kg ou YY x 1.10 = BB€/kg And ≥ XX€/kg	AA x 0.05 BB x 0.05
Exemple A : Produit conventionnel	12€/kg	17€/kg (Franceagrimer, juin année N)	5%	17 x 1.05 = 17.85 €/kg	17.85 x 0.05 = 0.89€ / kg
Exemple B : Produit biologique	17.53€/kg	26€/kg (marché de Rungis, S1 année N)	10%	26 x 1.10 = 28.60 €/kg	28.60 x 0.05 = 1.43€ / kg
Exemple C : Produit conventionnel, marché bas	12€/kg	9€/kg	5%	9 x 1.05 = 9.45 €/kg Or, < prix plancher, Donc le prix d'achat doit être au moins de 12€/kg	12 x 0.05 = 0.60€ / kg

3 QUESTIONS/ REPONSES (FAQ)

3.1 Questions Partenaire Equitable

- I. Comment puis-je calculer un prix d'achat minimum s'il n'y a pas de prix de marché pour un produit ou s'il s'agit d'un marché de « niche » (ex. : huiles essentielles, etc.) ?

Le standard (critère TRAD-41) permet **d'utiliser le prix plancher** comme référence s'il n'y a pas de prix de marché pour un produit spécifique. Vous devez demander une dérogation et la justifier auprès de l'organisme de certification.

- II. Quelle base de données pouvons-nous utiliser pour suivre les prix du marché ? (TRAD-37, TRAD-41)

Plusieurs sites existent pour vous aider à suivre les prix du marché (en fonction bien sûr de la marchandise que vous achetez), en voici quelques exemples :

En France:

<https://www.franceagrimer.fr/> (vegetables, plants,...)

A l'international:

<https://comtrade.un.org/>

<https://www.nkalo.com/> (for commodities such as: cocoa, shea, sesame for example)

- III. En ce qui concerne le critère TRAD-49 sur les *marges commerciales*, que dois-je montrer pour la comparaison ?

L'objectif du critère est d'assurer une meilleure répartition des marges dans le secteur (pas d'opportunisme avec le commerce équitable par rapport à une tendance de consommation). Les documents demandés lors de l'audit peuvent varier (un audit FFL n'est pas un audit financier).

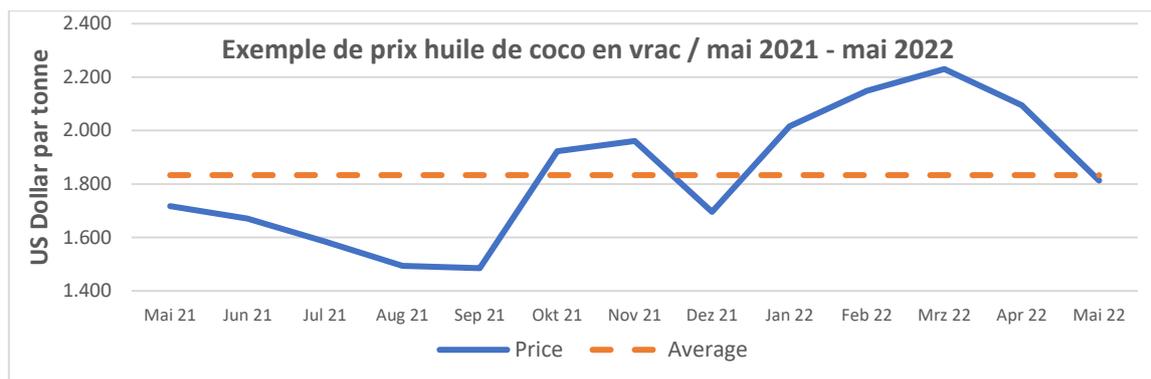
Ce qui pourrait être demandé :

1. Avez-vous une politique de marge ?
2. Quelle est votre marge opérationnelle sur les produits finis, notamment en ce qui concerne l'évolution avant/après la certification FFL ? Variations de la marge opérationnelle ?
3. Si vous avez le même produit ou un produit similaire en qualité FFL et non-FFL, quelle marge est appliquée l'un et l'autre ?

IV. Que faire en cas de fortes fluctuations du marché (hausse ou baisse des prix, etc.) ?

Vous devez toujours respecter le prix plancher qui est indiqué dans la convention de partenariat.

En ce qui concerne le prix d'achat, vous pouvez utiliser un prix d'achat lissé en cas de forte fluctuations.



3.2 Questions Opérateur de Production

I. Dois-je intégrer les coûts de certification dans les coûts de production ?

Oui. Ces coûts doivent être intégrés dans le calcul de vos coûts de production.

II. Dois-je intégrer les coûts du système de contrôle interne dans les coûts de production ?

Oui. Ces coûts doivent être intégrés dans le calcul de vos coûts de production.

III. Quelle est la différence entre le pourcentage du Fonds de Développement et le pourcentage de la Prime de Qualité équitable utilisé pour calculer le prix de vente ?

Le Fonds de Développement est un montant spécifique payé **en plus du prix de vente**. Il ne doit pas faire partie du prix plancher ou du calcul du prix de vente.

IV. Est-ce que le Fonds de Développement est versé directement aux producteurs individuels ?

En règle générale, ce n'est pas le cas. Le Fonds de Développement devrait normalement être versé à l'Opérateur de Production (sur un compte bancaire distinct pour les entreprises à contrat de production) et doit être parfaitement traçable. Un comité de gestion du Fonds de Développement décide de la manière d'utiliser le Fonds au profit des bénéficiaires visés.

Il peut être versé directement aux producteurs individuels **uniquement** dans certaines circonstances :

1. **Le diagnostic équitable doit confirmer que le paiement direct est un moyen efficace de répondre à des besoins spécifiques** (par exemple, paiement aux travailleurs saisonniers migrants qui peuvent ne pas être présents après la récolte et ne bénéficieraient donc pas des projets collectifs financés), et

2. S'il y a des producteurs très dispersés ; ou s'il y a de petits producteurs à **faible revenu** en raison de faibles volumes de produits certifiés vendus.

VI. En tant qu'exploitant de plantation, dois-je payer un salaire supérieur de 5% ou 10% aux travailleurs ?

Non. Comme il n'y a pas de producteurs individuels en amont, les coûts de production sont calculés différemment. Il n'y a pas de « prix de vente au producteur » pour les travailleurs. La prime de qualité équitable et/ou biologique s'applique uniquement aux prix de vente de l'Opérateur de Production au Partenaire Equitable. Le salaire minimum légal dans votre pays doit être respecté (critère SOC-66). À la fin du premier cycle de certification, les travailleurs doivent atteindre un **revenu décent** (critère SOC-69).

ANNEX I – CONSIDÉRATIONS SPÉCIFIQUES AU CALCUL DU FONDS DE DEVELOPPEMENT – BORD CHAMPS

Si, **pour les achats auprès d'un opérateur de production à 2 niveaux**, le Fonds de Développement est calculé en fonction des prix payés aux producteurs individuels, la quantité de matière première nécessaire à la production du produit que vous achetez auprès de l'opérateur de production doit être prise en compte :

$$(\text{Prix de vente producteur} \times 10\% \text{ FDD}) \times \text{facteur de transformation}^1 = \text{Fonds de développement par kg de produit fini}$$

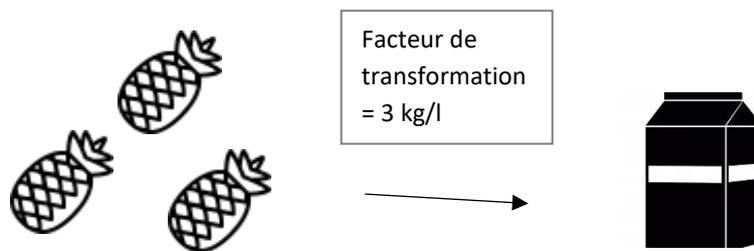
¹Facteur de Transformation = $\frac{\text{Unités de matière brute}}{\text{Unité de produit fini}}$ (i.e., matière brute utilisée par unité de produit fini)

Exemple pour un groupement de producteurs qui achète de l'ananas à ses producteurs et vend du jus d'ananas au partenaire équitable :

$$(1\$/\text{kg ananas} \times 10\%) \times 3 \text{ kg/L} = 0.30 \text{ \$/L jus d'ananas}$$

3 kg ananas acheté à 1\$/kg

1 L jus d'ananas



$$0,10 \text{ \$ FDD par kilo d'ananas} = \mathbf{0.30 \text{ \$ FDD par L de jus}}$$