



**Résumé des modifications: Retours reçus à propos de  
l'ébauche de Standard commercial**

**Fair Trade USA et réponses de Fair Trade USA**

**Novembre 2013**

[www.FairTradeUSA.org](http://www.FairTradeUSA.org)

© 2013 Fair Trade USA. Tous droits réservés.

## Table des matières

1. Introduction et contexte .....	2
2. Commentaires et réponses : Section Développement économique .....	3
2.1 Exigences de prix du commerce équitable .....	3
2.2 Exigences de la prime de commerce équitable .....	4
2.3 Soutenir le commerce .....	7
2.4 Préfinancement.....	8
3. Commentaires et réponses : Section commerce.....	14
3.1 Traçabilité physique des produits .....	14
3.2 Contrats.....	14

# 1. Introduction et contexte

## Un grand merci à nos parties prenantes

Fair Trade USA tient à remercier sincèrement tous ses partenaires, collègues et parties prenantes qui lui ont fourni des réactions critiques et avisées. Sans votre motivation et votre expertise dans différents domaines, notre Standard commercial ne serait pas aussi solide qu'il l'est aujourd'hui. En fonction de cette consultation, nous avons apporté environ vingt modifications aux standards et aux critères de conformité. Ce document explique en détails toutes les réactions reçues et la façon dont elles ont été intégrées à notre nouveau Standard. Nous continuerons à surveiller sa mise en œuvre et à chercher des moyens d'améliorer nos standards afin d'exercer un impact plus important sur davantage de personnes. Nous nous engageons profondément à tenir notre promesse de développement économique.

## Contexte

Fair Trade USA (FTUSA) a publié l'ébauche de la Version 1.0 du Standard commercial de Fair Trade USA en juin 2012 et demandé les réactions des parties prenantes au cours d'une période de commentaires en ligne de 60 jours et dans le cadre de communications personnelles qui se sont poursuivies plusieurs mois, jusqu'en août 2013. Nous avons informé nos partenaires licenciés et nos producteurs de la période de consultation et contacté de manière proactive des ONG, des producteurs, des exportateurs, des fabricants et des importateurs.

Au cours de la période de consultation, nous avons reçu les réactions de 40 groupes différents ayant une expérience dans l'agriculture, le commerce, les prêts, les ONG et la marque : 13 organisations de producteurs de commerce équitable, quatre exportateurs de commerce équitable, 16 importateurs de commerce équitable, quatre prêteurs tiers et deux marques intervenant dans les catégories du cacao, du café, des fleurs, des fruits et légumes, du sucre et du thé, ainsi qu'une ONG. Certains souhaitent rester anonymes, mais parmi les parties prenantes consultées figurent :

Agrocoex	Asoguabo
Arroyense	Bourbon Specialty Coffees
Sustainable Harvest	Capespan North America
Organics Unlimited	InterAmerican Coffee Corp
Occicafe	COOPAYAAF
Coopetarrazu	CAC Pangoa
Oro Verde	Prodelsur/ Volcafe Peru
Transmar	Alberts Organics
RGC	Atlas Coffee Importers
Annies Inc.	Triodos Bank
Progreso	Root Capital
Grassroots Business Fund	Sierra Flowers

Ce document récapitule les commentaires reçus à propos du contenu du Standard et de ses critères de conformité et la manière dont nous avons traité ces commentaires dans la version finale du Standard commercial. Le Standard commercial final sera publié dans la section Standards de notre site Web. Dans ce document, les clauses du Standard sont indiquées par des chiffres ronds (par ex. ED-FTP 1) et les critères de conformité sont désignés par leur décimale (p. ex. ED-FTP 1.2). Veuillez noter que des détails supplémentaires concernant la définition des termes figurent dans notre « Glossaire des standards », également disponible dans la section Standards de notre site Web.

## **2. Commentaires et réponses : Section Développement économique**

### **2.1 Exigences de prix du commerce équitable**

ED-PR 1

Une partie prenante a remarqué que « le coût des fournitures et des matières premières est en augmentation, alors que les prix baissent. La recherche concernant les prix de Fairtrade International (FLO) a été réalisée il y a longtemps et ne reflète plus la réalité actuelle des producteurs. »

#### Réponse de FTUSA :

Même si nous comprenons les préoccupations liées au calcul des prix minimum de FLO, nous respectons le fait qu'ils ont été capables d'atteindre et continueront à accepter les prix minimum de FLO dans la mesure du possible. Nous réviserons cependant les prix du commerce équitable lorsque cela sera nécessaire. Par exemple, Fair Trade USA a récemment révisé l'établissement de prix du quinoa et publié la consultation et son résultat dans la section Standards de notre site Web. La base de données des prix de Fair Trade USA est la référence officielle pour les exigences de prix du commerce équitable.

ED-PR 2.3

Au cours de cette consultation, nous avons également demandé aux parties prenantes comment les frais d'exportation étaient comptabilisés si les producteurs n'exportent pas eux-mêmes, mais que le prix de commerce équitable est établi au niveau de l'exportation (FOB). (Cette situation ne se présente que dans certaines chaînes d'approvisionnement et principalement dans les catégories du café et du cacao.)

Le critère de conformité de l'ébauche a été rédigé de manière à impliquer qu'une fois que les producteurs ont vendu le produit aux exportateurs au prix de commerce équitable FOB (ou supérieur), moins les frais d'exportation éventuels, les exportateurs devaient ensuite rembourser de manière rétroactive les producteurs s'ils vendaient finalement ce même produit à des importateurs à un prix plus élevé, mais les exportateurs ne pouvaient pas récupérer leurs éventuelles pertes si le marché fluctuait dans le sens inverse. Les parties prenantes ont expliqué que ce n'est pas ainsi que les prix du commerce équitable sont audités dans d'autres systèmes, et une majorité des personnes ayant répondu se

demandaient s'il est équitable ou réaliste de demander aux exportateurs de transmettre leurs bénéfices tout en absorbant les pertes. D'autres ont expliqué que la conformité à cette exigence nécessiterait un type particulier de contrat, où le producteur du commerce équitable demande que le prix soit fixé afin de sécuriser le prix plancher, tout en laissant ouverte l'option de modifier le prix si le marché évolue à la hausse.

Réponse de FTUSA :

Fair Trade USA a conclu de ces conversations que le principe central à respecter est que les exportateurs doivent verser aux producteurs au moins le prix du commerce équitable (le prix minimum du commerce équitable ou le prix du marché pertinent, selon le plus élevé des deux) au niveau FOB le jour de l'établissement du prix avec le producteur, moins les déductions convenues. Les nouveaux critères de conformité expliquent ce principe dans les scénarios suivants :

- Dans le cas de contrats ouverts, le standard requiert que les producteurs décident à quel moment établir le prix. Dans ce cas, les producteurs doivent être payés au moins au prix du commerce équitable le jour où le prix est établi, moins les déductions convenues. Si l'exportateur conserve ensuite le produit et effectue une vente certifiée équitable plus tard et que dans l'intervalle, le prix du commerce équitable a augmenté ou diminué, aucun ajustement rétroactif ne doit être payé par le producteur (ou facturé à celui-ci).
- Lorsque l'exportateur et le producteur conviennent d'un contrat direct et que le prix est établi le jour de l'achat (le standard le permet dans certaines situations particulières, par exemple lorsque le producteur dispose du produit en stock au moment de l'établissement du contrat), la même règle s'applique : les producteurs doivent être payés au moins au prix du commerce équitable au niveau FOB le jour de l'achat, moins les déductions convenues. Si le prix du commerce équitable fluctue ensuite à la hausse ou à la baisse, aucun ajustement rétroactif ne sera versé ou facturé.

## **2.2 Exigences de la prime de commerce équitable**

ED-FTP 2

Deux parties prenantes ont indiqué que les échéances de paiement devraient être prolongées en cas de réclamations concernant la qualité.

Réponse de FTUSA :

Le Standard commercial se concentre sur les exigences générales des contrats, plutôt que sur les circonstances exceptionnelles telles que les réclamations relatives à la qualité. Il existe des protections supplémentaires pour les producteurs spécialisés dans les produits où les

réclamations concernant la qualité sont les plus fréquentes, tels que les fruits et légumes, mais d'une manière générale, le Standard ne régle pas ce sujet. Pour la plupart des contrats, les réclamations concernant la qualité seraient couvertes par les exigences relatives à la rupture de contrat. Conformément au droit des contrats généraux en vigueur, par lequel la qualité est définie comme un terme matériel dans un contrat, la non-livraison d'un produit d'une telle qualité serait considérée comme une rupture de contrat de la part du vendeur. En raison de cette rupture matérielle, l'acheteur a la possibilité de refuser d'acheter les produits ou de renégocier le contrat, car on ne peut pas s'attendre à ce que l'acheteur paie le montant fixe convenu au préalable pour un produit de qualité moindre.

### Introduction de la référence à la loi PACA pour la catégorie des fruits et légumes

Fair Trade USA a consulté de nombreux spécialistes quant à la nécessité d'intégrer ou non des références à la loi PACA (la loi américaine relative aux produits agricoles périssables) dans notre Standard commercial pour la catégorie des fruits et légumes. La loi PACA détaille les conditions des exigences du commerce concernant les importations de fruits et légumes aux États-Unis et est régie par le ministère américain de l'agriculture. La loi PACA protège les cultivateurs et les importateurs de fruits et légumes en établissant et en appliquant un code de pratiques commerciales équitables pour les vendeurs et les acheteurs de fruits et légumes et en aidant les entreprises à résoudre leurs litiges commerciaux. Fair Trade USA a introduit une référence à la loi PACA dans l'ébauche de son Standard commercial afin de simplifier la gestion de la conformité pour les cultivateurs et les importateurs de fruits et légumes équitables qui doivent se conformer à la fois à la loi PACA et aux standards du commerce équitable. En outre, Fair Trade USA a pour objectif de s'assurer que les cultivateurs font respecter leurs « droits fiduciaires envers la loi PACA » et ne signent pas de contrat qui annule les droits et les protections que leur offre la loi PACA.

La majorité des parties prenantes auxquelles nous avons parlé ont répondu de manière positive à l'introduction d'une référence à la loi PACA dans le Standard commercial et l'accueillent comme une simplification de leur gestion de la conformité, car ils doivent respecter les deux standards. Certaines personnes pensaient que la loi PACA régissait uniquement les transactions entre négociants de fruits et légumes américains et ne s'appliquait pas au commerce international. Toutefois, la Division PACA du ministère de l'agriculture des États-Unis a confirmé que la loi PACA régit les importations de fruits et légumes aux États-Unis.

#### ED-FTP 2.1

Catégorie de fruits et légumes : L'ébauche du Standard commercial nécessitait que les conditions de paiement dans la catégorie des fruits et légumes soient conformes à la loi PACA. En outre, le standard imposait que, lors de l'achat de bananes à la ferme ou en sortie d'usine, le payeur du commerce équitable effectue son paiement dans un délai de 15 jours suivant la livraison du produit.

Toutes les personnes interrogées ont approuvé les conditions de paiement présentées dans l'ébauche du Standard commercial. Plusieurs importateurs et cultivateurs ont remarqué que les conditions de

paiement variaient selon les catégories et les régions. Toutefois, toutes les personnes interrogées se sont accordées à déclarer que les conditions de paiement imposées par la loi PACA renforcent le Standard commercial, à condition que les producteurs comprennent qu'ils peuvent négocier de meilleures conditions.

Réponse de FTUSA :

Dans le Standard commercial définitif, Fair Trade USA a aligné les conditions de paiement des transactions de fruits et légumes équitables sur la loi PACA. En octobre 2013, Fair Trade USA a organisé un séminaire en ligne à l'intention des cultivateurs de fruits et légumes à propos de la loi PACA et de sa relation avec les réclamations concernant la qualité, les inspections indépendantes et les contrats.

ED-FTP 2.2

Dans l'ébauche du Standard commercial, Fair Trade USA introduisait la possibilité que, si les paiements de primes sont effectués séparément du paiement des produits (par exemple, sur le compte du Comité de commerce équitable et non sur le compte de l'exportateur), les paiements de primes peuvent être effectués mensuellement ou, si les montants sont faibles (inférieurs à 500 USD), trimestriellement, plutôt qu'au moment de chaque transaction de commerce équitable. Cette mesure avait pour but de prendre en compte le coût élevé des virements bancaires, en particulier dans les catégories de produits imposant des expéditions fréquentes, comme les expéditions hebdomadaires de fleurs ou de fruits et légumes.

Les opinions concernant ce standard étaient mitigées. Une partie prenante considérait qu'il s'agissait d'une approche utile. Une autre a indiqué que l'acheteur devrait prendre en charge le montant complet de chaque facture. Trois parties prenantes ont préconisé que tout écart par rapport au délai de paiement du prix ou de la prime fasse l'objet d'un accord écrit entre le payeur du commerce équitable, le producteur et le Comité de commerce équitable, soit dans le cadre du contrat de vente, soit dans un contrat distinct. Deux producteurs ont déclaré avoir déjà utilisé cette méthode par le passé. Une partie prenante pensait que le fait de permettre au payeur du commerce équitable de payer même des quantités modestes de la prime à une date ultérieure semblait arbitraire. Un autre producteur a remarqué que les règles de paiement des primes devraient être plus souples, et non moins, car (1) la multiplication des règles ralentit l'activité, décourageant les entreprises de participer au commerce équitable et (2) les Comités de commerce équitable ne comptent pas sur les paiements de primes pour obtenir des liquidités de la même manière que les entreprises traditionnelles.

Réponse de FTUSA :

Pour trouver un compromis, Fair Trade USA continuera à autoriser le paiement des primes par virements groupés, plutôt qu'au moment de chaque transaction. Toutefois, le Standard commercial final requiert que ces paiements groupés soient communiqués à la fin de chaque mois et réglés dans les 30 jours, et non trimestriellement. Fair Trade USA autorisera différents calendriers de paiement uniquement si le payeur du commerce équitable et le Comité du commerce équitable/l'Organisation de Petits Propriétaires ont signé un document élayant leur

accord concernant ce calendrier de paiement et soumis ce document à Fair Trade USA ; dans de tels cas, les paiements doivent néanmoins être effectués au moins chaque trimestre.

## 2.3 Soutenir le commerce

### ED-ST 2

Dans la plupart des chaînes d'approvisionnement du commerce équitable, les producteurs vendent directement à un payeur du commerce équitable, lequel leur verse directement le prix et la prime du commerce équitable. Toutefois, dans certaines chaînes d'approvisionnement, les producteurs vendent à un exportateur (le « convoyeur »), lequel vend à son tour à un acheteur du commerce équitable. Dans ce cas, le convoyeur reçoit le prix et la prime de commerce équitable de la part de l'acheteur et les communique aux producteurs. Fair Trade USA a spécifiquement demandé l'opinion des parties prenantes quant au niveau de transparence entre les convoyeurs et les producteurs. L'ébauche du Standard commercial imposait que les convoyeurs du commerce équitable communiquent des copies des contrats de commerce équitable signés avec les payeurs du commerce équitable aux producteurs auxquels ils achètent les produits équitables.

Fair Trade USA a abordé ce sujet précis avec huit producteurs du commerce équitable, sept exportateurs du commerce équitable, quatre importateurs du commerce équitable et un analyste du marché. Les opinions étaient très mitigées et il est devenu évident que la signification de cette exigence dépend en grande partie de la configuration de la chaîne d'approvisionnement. Le rôle des exportateurs varie selon les chaînes d'approvisionnement. Lorsque les exportateurs agissent simplement comme des liens et des prestataires de services entre les importateurs et les producteurs, les prix sont fixés en même temps dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Dans ces cas, il a été rapporté que les contrats du commerce équitable étaient communiqués à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement avec une grande transparence en matière de prix perçus par chaque partie et de coûts encourus par chaque partie. La même opinion fut recueillie dans les chaînes d'approvisionnement où il existe un certain niveau d'intégration verticale entre le producteur et l'exportateur, par exemple lorsque la coopérative détient une majorité d'actions de la société d'exportation.

Les opinions étaient plus variées dans les chaînes d'approvisionnement où les exportateurs font office de courtiers et assument les risques liés aux fluctuations du marché. Dans certaines de ces chaînes d'approvisionnement, les producteurs et les exportateurs ont indiqué que les contrats de commerce équitable avec des payeurs du commerce équitable étaient communiqués ou qu'un rapport résumant les informations figurant dans les contrats de commerce équitable (telles que les volumes, les prix et les primes) étaient fournies à la fin de la saison de commerce. Dans ces chaînes d'approvisionnement, certains convoyeurs du commerce équitable étaient moins préparés à communiquer les contrats qu'ils signent avec des payeurs du commerce équitable aux producteurs du commerce équitable auxquels ils achetaient leurs produits équitables. Certaines des raisons invoquées indiquaient que les contrats contiennent trop d'informations sensibles, par exemple concernant les marges et le prix, ou que les



producteurs pourraient contourner les exportateurs lors de la prochaine récolte s'ils connaissaient l'identité de l'acheteur final.

Plusieurs parties prenantes ont suggéré que les contrats n'ont pas à être communiqués, à condition que la manière dont les prix sont fixés et la manière dont les primes sont communiquées et payées soient clairement indiqués dans le contrat d'origine entre le producteur et l'exportateur (ce qui est déjà obligatoire en vertu du critère TR-PR 2.3). D'autres suggestions évoquaient la possibilité de mettre à disposition un document mentionnant le montant du prix et de la prime (par exemple un reçu d'achat) sans divulguer la totalité du contrat, ou la possibilité de demander à l'auditeur de vérifier les paiements dus au producteur lors de l'audit de l'exportateur.

Réponse de FTUSA :

En raison de la nature très mitigée des opinions reçues, Fair Trade USA a conservé les principes essentiels et l'intention du standard initial, tout en prenant en considération les préoccupations exprimées par certaines parties prenantes, inquiètes à l'idée que les producteurs de commerce équitable pourraient utiliser leur connaissance du nom de l'acheteur final de leurs produits pour contourner leurs partenaires commerciaux actuels. Le Standard commercial final de Fair Trade USA imposera par conséquent que les convoyeurs de commerce équitable fournissent un rapport à leurs fournisseurs de commerce équitable à la fin de chaque saison de commerce (au moins une fois par an), détaillant les volumes vendus en tant que produits certifiés commerce équitable ainsi que le prix et les primes de commerce équitable perçus, y compris les différentiels de prix et les calculs des primes le cas échéant. Il est à noter que la plupart des paiements des prix et primes de commerce équitable sont effectués directement par les acheteurs de commerce équitable aux producteurs et que le transport n'est présent que dans certaines chaînes d'approvisionnement du cacao, du café et du sucre.

## **2.4 Préfinancement**

En raison de l'introduction d'exigences et de clarifications supplémentaires dans la section préfinancement de l'ébauche du Standard commercial, Fair Trade USA a procédé à des consultations importantes à ce sujet. Nous avons parlé à quatre producteurs de commerce équitable, un exportateur de commerce équitable, six importateurs de commerce équitable, quatre prêteurs tiers et une ONG à propos de la section préfinancement du Standard commercial.

*Champ d'application*

Pour obtenir une équité et une cohérence, plusieurs parties prenantes ont déclaré que le préfinancement devrait être disponible pour toutes les structures de production, pas seulement pour les organisations de petits producteurs. Une partie prenante n'était pas de cet avis, recommandant de limiter le financement préalable aux récoltes aux organisations de petits producteurs, y compris les coopératives.

Réponse de FTUSA :

Fair Trade USA a suivi la recommandation de la majorité des parties prenantes. Le Standard commercial final appliquera le standard de préfinancement à l'ensemble des producteurs de commerce équitable, quel que soit le standard en vertu duquel ils sont certifiés. Dans la mesure où le standard impose au producteur de demander un soutien pour accéder à un préfinancement, on peut supposer que les producteurs assureront eux-mêmes une sélection et que seuls ceux qui ont besoin d'un financement avant récolte demanderont l'aide de leurs acheteurs.

La plupart des parties prenantes ont convenu que les producteurs dans toutes les catégories devraient être en mesure de demander le soutien des acheteurs pour accéder au financement avant récolte. En outre, une partie prenante a déclaré que la fourniture d'un financement avant récolte devrait dépendre de l'existence de contrats de vente avec des engagements fermes en termes de volumes, notant que les contrats à volume fixe ne sont pas requis pour la catégorie fleurs et plantes dans le commerce équitable.

Réponse de FTUSA :

Le financement avant récolte est un besoin très courant dans certaines catégories, alors que les producteurs intervenant dans d'autres catégories font rarement appel à ce type de financement. Le besoin d'un financement avant récolte dépend des cycles de récolte et revêt une importance particulière dans les secteurs comprenant une ou deux récoltes annuelles, tels que le café ou le cacao. Le standard s'applique à toutes les catégories, mais compte tenu du fait qu'il incombe au producteur de demander l'aide d'un financement avant récolte, il ne sera sans doute pas réellement appliqué s'il n'est pas nécessaire ou s'il est impossible en raison de l'absence de contrat de vente.

ED-PF 1

Un consensus est apparu parmi la plupart des personnes interrogées sur le fait que la plupart des payeurs de commerce équitable ne sont pas en mesure de fournir un financement direct avant récolte en raison de leurs propres limites en termes de liquidités et d'accès aux capitaux. Tous les producteurs ont déclaré recevoir la plupart de leurs financements préalables aux récoltes de la part de prêteurs tiers. Les importateurs ont déclaré qu'ils n'étaient pas en mesure de fournir un préfinancement direct ou qu'ils ne pouvaient fournir des prêts de préfinancement qu'à un sous-ensemble très limité de leurs nombreux fournisseurs.

Nous avons été satisfaits de constater que la plupart des personnes interrogées, malgré la grande diversité de leur expérience et de leurs points de vue sur le commerce équitable, acceptaient les principes essentiels du standard et considéraient que nos ajouts le renforçaient. Plus précisément, ils ont accepté le fait que, sur la demande des producteurs, les payeurs du commerce équitable devraient adresser un financement direct avant récolte aux producteurs ou aider le producteur à accéder à un préfinancement de la part d'un prêteur tiers. La majorité des personnes interrogées ont également

convenu que le choix proposé par le standard permettait de résoudre ce problème. Comme l'a remarqué une coopérative : « *S'il est possible de proposer un préfinancement direct, c'est parfait. Dans le cas contraire, il est important que les acheteurs aident les coopératives à obtenir un préfinancement auprès de prêteurs sociaux et de banques* ». Un importateur estimait que : « *C'est une bonne chose de se montrer plus transparent quant au fonctionnement du processus de préfinancement : en précisant que le payeur fournit le financement ou qu'il aide le producteur à l'obtenir. Peu importe la source du financement, ce qui compte c'est que les producteurs en bénéficient. Il existe de nombreuses voies permettant aux fournisseurs d'obtenir un financement, mais... les payeurs doivent être disposés à apporter leur aide* ».

Toutefois, une coopérative a commenté que le standard ne devrait pas permettre aux importateurs de choisir entre l'aide aux producteurs via des prêteurs tiers et la fourniture directe d'un financement avant récolte. La personne interrogée a déclaré que les prêts obtenus via des prêteurs tiers sont généralement facilement disponibles, mais moins intéressants qu'un financement direct avant récolte, en raison des taux d'intérêts plus élevés et du travail administratif associé à ces prêts de la part de tiers.

En revanche, un prêteur tiers estimait que le standard ne devrait pas permettre la fourniture d'un préfinancement direct par les acheteurs aux producteurs, car les acheteurs ne possèdent pas les capacités ni les compétences des prêteurs tiers. Il a souligné que cela pourrait entraîner une dépendance indésirable envers l'acheteur, risquant de nuire à la négociation des contrats.

#### Réponse de FTUSA

En fonction du consensus obtenu auprès de la majorité des nombreuses parties prenantes qui ont fourni leur opinion, le Standard commercial final continue à exiger que, sur la demande du producteur, les payeurs de commerce équitable fournissent un financement direct avant récolte ou une aide au producteur pour obtenir un financement avant récolte via un tiers.

Même si la plupart des personnes interrogées ont reconnu que le standard de préfinancement devrait exiger que les payeurs de commerce équitable soutiennent les producteurs de commerce équitable dans l'accès à un financement avant récolte auprès de prêteurs tiers, les opinions quant à la nature de cette aide étaient variées.

La majorité des producteurs consultés estimaient qu'il était intéressant que les acheteurs leur servent de référence de crédit et les recommandent en tant que candidats pour des prêts auprès de prêteurs tiers. C'était le cas en particulier dans les situations où les producteurs travaillent avec des banques locales. Les importateurs ont déclaré qu'ils seraient sans doute en mesure de fournir ce genre de recommandation. Comme l'a souligné un prêteur social, toutefois, ces références ne devraient pas être exigées systématiquement auprès des prêteurs, car l'aptitude de servir de référence pour un crédit dépend de la fiabilité réelle du producteur.

#### Réponse de FTUSA

En fonction de ces opinions, le Standard commercial final de Fair Trade USA exigera que les payeurs de commerce équitable servent de références de crédit et recommandent les producteurs à des prêteurs à la demande des producteurs. Toutefois, nous avons ajouté la condition que cela s'applique uniquement dans les cas où un acheteur s'est approvisionné avec succès auprès de ce producteur dans le passé.

Les producteurs ont également reconnu qu'il serait utile que les importateurs confirment la validité de leurs contrats d'achat à des prêteurs tiers, afin que ces accords puissent être utilisés comme garanties. Là aussi, cela semblait particulièrement utile dans les cas où les producteurs travaillent avec des banques locales, lesquelles demandent souvent ce type de confirmation. L'un des prêteurs sociaux a souligné que les contrats de vente ne nécessitent généralement pas de confirmation supplémentaire, et une partie prenante a déclaré que pour certaines catégories, les contrats n'auraient pas de valeur de garantie auprès des prêteurs tiers, car ils ne contiennent pas d'engagements stricts en termes de volume. Néanmoins, la majorité des importateurs se sont déclarés prêts et aptes à confirmer la validité des contrats.

#### Réponse de FTUSA

Selon la recommandation de la majorité des parties prenantes, le Standard commercial final exigera que les importateurs confirment aux prêteurs tiers que le contrat de commerce équitable est valide et peut être utilisé à titre de garantie pour les prêts (si les producteurs demandent une aide pour accéder à un préfinancement).

Les réactions obtenues auprès des parties prenantes indiquaient que l'action la plus efficace et la plus déterminante pour soutenir le financement avant récolte pour les producteurs est la volonté des importateurs à canaliser les paiements via des prêteurs tiers. Les producteurs, les importateurs et les prêteurs sociaux conviennent tous que c'est ainsi que les producteurs reçoivent un financement avant récolte pour la majorité des contrats de commerce équitable.

#### Réponse de FTUSA

Comme recommandé par la majorité des parties prenantes, le Standard commercial final de Fair Trade USA exigera que les importateurs soient disposés à canaliser des paiements via des prêteurs tiers afin de permettre aux producteurs de bénéficier d'un préfinancement (si les producteurs demandent de l'aide pour accéder à un préfinancement).

Deux prêteurs sociaux ont confirmé que ces trois actions de la part des acheteurs de commerce équitable (servir de références, valider les contrats et canaliser les paiements via des prêteurs) aideraient les producteurs à accéder à un financement de tiers avant récolte. Il existe d'autres moyens pouvant permettre aux importateurs d'aider les producteurs à bénéficier d'un financement avant récolte : ils peuvent notamment favoriser le processus de vérification en fournissant des informations à propos de la qualité et de la fiabilité du produit, apporter leur garantie pour les prêts ou signer des contrats de longue durée et fournir des lettres d'intention.

Certaines parties prenantes craignaient que le standard ne leur impose d'être cosignataires des prêts. Un importateur a commenté que le fait de présenter une demande susceptible de nuire à l'activité des acheteurs de produits équitables pourrait présenter un risque pour sa réputation, par exemple si les acheteurs sont considérés comme responsables par le financier ou le prêteur en cas de retard ou de défaut de paiement du producteur.

#### Réponse de FTUSA

Comme recommandé par les parties prenantes, Fair Trade USA a expliqué dans le standard que les acheteurs ne sont pas responsables du remboursement des prêts obtenus auprès de tiers. Le standard exige néanmoins un soutien au niveau du préfinancement dans les trois actions évoquées ci-dessus, car elles ne présentent aucun risque pour les acheteurs. L'applicabilité du standard dépendra de l'existence de contrats de vente avec des engagements fermes en termes de volume, lesquels sont requis dans toutes les catégories de produits à l'exception des fruits et légumes et des fleurs.

L'ébauche du Standard commercial stipulait que l'assistance au préfinancement n'était requise que dans les cas où il existe une relation commerciale établie depuis au moins un an. Nous avons reçu des opinions très mitigées sur ce point. Certaines parties prenantes ont commenté que cela risquait de nuire aux nouveaux groupes de producteurs qui ont un besoin évident de crédit, en particulier au cours de la première année cruciale d'une relation commerciale. Le manque d'accès au financement pourrait contribuer à l'incapacité d'une coopérative à honorer les termes de son contrat, de sorte qu'il serait dans l'intérêt de l'acheteur de favoriser l'accès du producteur au financement. En revanche, plusieurs autres parties prenantes ont indiqué que la fourniture d'un financement direct avant récolte ou la recommandation à des prêteurs tiers de groupes de producteurs avec lesquels ils n'ont pas de relation ni d'expérience impliquerait un risque considérable et elles considéraient qu'une relation datant d'un an était acceptable car elle donnerait le temps d'établir un climat de confiance.

D'autres parties prenantes estimaient qu'une période d'un an était trop courte et qu'une durée de deux ou trois ans était plus réaliste pour établir une relation. Enfin, il a été recommandé d'ajouter aux directives du standard que les acheteurs qui n'ont pas encore dû obtenir un préfinancement pour un producteur demandent à accéder à l'Alliance financière pour le commerce durable (FAST, Finance Alliance for Sustainable Trade).

#### Réponse de FTUSA :

En raison du caractère mitigé des réactions, nous supprimerons la « règle des un an » du standard, afin d'offrir aux producteurs la possibilité de demander un soutien au préfinancement à tout moment en cas de besoin.

#### ED-PF 2

Une partie prenante a commenté que lorsque l'acheteur assure directement le préfinancement du producteur, il n'est pas réaliste d'exiger que le producteur facture le même taux d'intérêt que celui qu'il verse à sa propre ligne de crédit, car il doit tenir compte de risques et de coûts supplémentaires. Cette partie prenante a suggéré que le taux d'intérêt appliqué devrait être égal ou inférieur au taux appliqué par les autres institutions de prêt social.

#### Réponse de FTUSA :

Nous comprenons les difficultés liées à la fourniture d'un financement direct. Toutefois, le Standard commercial final continuera à interdire aux payeurs du commerce équitable qui fournissent un préfinancement direct aux producteurs d'appliquer des taux d'intérêt à ce service financier. Les payeurs du commerce équitable qui se trouvent dans l'incapacité de supporter le risque lié aux prêts de préfinancement sans facturer des taux d'intérêts peuvent choisir d'aider les producteurs en favorisant leur accès à un préfinancement par d'autres voies.

#### ED-PF 3

Une partie prenante a indiqué que les retards de livraison des produits sont courants et qu'il conviendrait d'intégrer au standard la précision qu'en cas de préfinancement sur un contrat, l'organisation de producteurs doit immédiatement communiquer au prêteur les éventuels changements apportés au contrat (c.à.d. la date de livraison, le prix, la qualité ou l'annulation).

#### Réponse de FTUSA :

Nous sommes conscients du fait que des communications efficaces sont indispensables dans le cas de la fourniture de prêts. Toutefois, la portée de la certification en vertu du Standard commercial se limite à la relation entre le payeur du commerce équitable et le producteur et n'inclut pas la relation entre l'organisation de producteurs et le prêteur.

## 3. Commentaires et réponses : Section commerce

### 3.1 Traçabilité physique des produits

TR-PT 4 et TR-PT 5

Une partie prenante a déclaré que les exigences en termes de traçabilité physique des produits, telles qu'elles sont rédigées, sont faciles à respecter. Cette partie prenante a également reconnu la difficulté de séparer les produits équitables des autres produits dans certaines catégories, mais a indiqué que les dérogations à cette obligation ne devraient être que temporaires et occasionnelles. Cette partie prenante a recommandé la définition d'une période limitée pour équilibrer les masses et respecter volontairement les exigences de traçabilité physique des produits, et a indiqué que tout produit qui continuerait à utiliser la méthode d'équilibre de la masse après un délai défini ne devrait pas être admis à la certification commerce équitable.

*Réponse de FTUSA :* Fair Trade USA a évalué de manière critique les exemptions aux exigences de traçabilité physique pour les catégories de produits dans lesquelles elles sont autorisées (actuellement le sucre, le jus de fruits, le thé et le cacao), mais a constaté que la demande de leur traçabilité physique ou la satisfaction par étapes de cette exigence, empêcherait la certification et priverait de bénéfices des milliers de petits producteurs qui cultivent ces récoltes. Les petits propriétaires dans ces catégories ne disposent généralement pas de leurs propres installations de traitement et vendent de petits volumes de produits à des installations de transformation de grande envergure. Dans de nombreux cas, le traitement de lots séparés de transformation dans ces installations serait économiquement irréalisable, en raison des petits volumes de produits certifiés équitables et du temps requis par le traitement. Ces facteurs imposeraient finalement l'exclusion des petits producteurs de la certification commerce équitable jusqu'à ce que les exigences de traçabilité physique soient adaptées à la réalité. Notre standard concernant la traçabilité physique des produits est cohérent avec celui des autres principaux groupes de certification.

### 3.2 Contrats

TR-CT 1

En ce qui concerne les contrats relatifs aux fruits et légumes, une partie prenante a déclaré qu'on ignore souvent quel volume est nécessaire ou même quel volume sera livré par les producteurs jusqu'au jour de l'expédition. Cette partie prenante considérait qu'il est nécessaire de pouvoir indiquer une plage de volume étendue dans les contrats, puis d'ajuster ces chiffres chaque semaine selon les besoins.

*Réponse de FTUSA :*

Le Standard commercial exige que les contrats de commerce équitable spécifient le volume. Toutefois, dans la catégorie des fruits et légumes, cette exigence est considérée comme satisfaite si une *plage* de volume est indiquée et que des bons d'achat sont ensuite utilisés pour amender le contrat. Ceci est précisé dans les critères de conformité qui s'appliquent uniquement aux fruits et légumes. Aucun changement n'est nécessaire pour le Standard commercial final pour autoriser cette pratique dans la catégorie des fruits et légumes.

#### TR-CT 1.5

En ce qui concerne les manquements aux contrats relatifs au café, plusieurs parties prenantes ont reconnu qu'un avis préalable et immédiat est utile, notamment en termes de recherche d'une source d'approvisionnement alternative ou pour éviter les perturbations inutiles de la chaîne d'approvisionnement, mais ils estimaient qu'une exigence de notification deux mois à l'avance est un peu arbitraire, ne résout finalement pas le problème et risque même de donner l'impression qu'il est acceptable de ne pas honorer les contrats. Ils pensaient que les délais de notification de manquement peuvent varier et que cela devrait être mentionné dans les directives et non dans le Standard.

Certaines parties prenantes ont déclaré que la suspension pour manquement au contrat semble légitime, mais que l'annulation de la certification ne permet pas à l'acheteur de se procurer le produit. En outre, les manquements aux contrats ne sont pas toujours liés aux actions d'un exportateur, de sorte que cela ne devrait pas être considéré comme une non-conformité majeure de la part d'un exportateur, mais comme une non-conformité majeure de la part d'un producteur.

Une partie prenante a suggéré qu'en cas de manquement de la part d'un fournisseur, le fournisseur devrait prendre en charge une partie des coûts de remplacement, plus précisément la différence entre le prix mentionné dans le contrat et le coût du produit de remplacement (et non le coût total du produit de remplacement). En termes d'audit de cette exigence, la différence pourrait être déduite du prix dans le contrat suivant, le risque étant d'inciter le fournisseur à vendre sa prochaine récolte à un autre acheteur.

Une autre partie prenante a suggéré que le Standard devrait contenir une exigence de signaler un manquement au contrat à Fair Trade USA, ce qui donnerait lieu à une enquête et à une documentation des motifs, des circonstances et des décisions relatifs à ce manquement.

#### Réponse de FTUSA :

Compte tenu des opinions des parties prenantes, Fair Trade USA a retiré cette exigence qui figurait de l'ébauche des critères de conformité définitifs. Fair Trade USA indiquera plutôt ses attentes en termes de manquements inévitables dans ses directives. Les producteurs défectueux et leurs exportateurs devraient respecter les attentes de Fair Trade USA et s'efforcer d'éviter toute suspension en communiquant rapidement les manquements à leurs acheteurs, en faisant preuve de volonté de négocier de bonne foi avec leurs acheteurs et en assurant des communications efficaces à ce sujet avec tous les organismes de certification concernés.



#### TR-CT 1.6

Une partie prenante estimait qu'il devrait exister un processus d'arbitrage ou un panel de jugement des manquements ou que les conditions de rectification d'un manquement devraient être précisées dans le contrat d'achat d'origine. Cette partie prenante estimait que le fournisseur doit être protégé en cas de catastrophes naturelles ou de force majeure.

##### Réponse de FTUSA :

Le Standard commercial requiert déjà la mise en place d'un mécanisme d'arbitrage (TR-CT 1.1) et, dans la catégorie des fruits et légumes, une référence aux cas de force majeure est également imposée (TR-CT 1.7). Compte tenu de ces opinions, Fair Trade USA précisera dans ses directives que les fournisseurs sont protégés en cas de force majeure.

#### TR-CT 1.7

Une partie prenante a suggéré que les producteurs devraient être tenus de fournir un préavis de plusieurs semaines en cas de volume insuffisant, car bien souvent, ils ne communiquent à propos des pénuries qu'une fois le produit chargé à bord du navire.

##### Réponse de FTUSA :

Fair Trade USA ajoutera aux directives d'exigences contractuelles dans les Standards de commerce et de producteurs que les pénuries et insuffisances de produits et les risques de manquement devraient être communiqués aussi tôt que possible.

#### TR-CT 1.7

Une partie prenante a déclaré que deux à trois semaines d'expéditions sont nécessaires avant la signature de contrats afin de se familiariser avec la qualité du produit, notamment dans le cas des fruits et légumes.

##### Réponse de FTUSA :

FTUSA n'adaptera pas le Standard commercial, mais précisera dans ses directives que des expéditions d'échantillons sont admissibles.

#### TR-CT 2 et TR-CT 3

L'ébauche du Standard commercial exclut les acheteurs de fleurs et de plantes des exigences contractuelles, mais la clause TR-CT 2 stipule que les acheteurs de commerce équitable pour les fleurs et les plantes doivent fournir des lettres d'intention à leurs fournisseurs. Les lettres d'intention ont la valeur d'un engagement d'approvisionnement ; les acheteurs doivent acheter au moins 50 % des volumes indiqués dans les lettres d'intention au cours de la première année d'une relation commerciale et 75 % de la production au cours des années suivantes (TR-CT 3).

Suite à des consultations avec des fermes certifiées et non certifiées, des importateurs et des distributeurs, Fair Trade USA a confirmé que les contrats d'achat ne sont pas habituellement utilisés dans le secteur des fleurs. Un acheteur a en outre commenté que l'engagement d'approvisionnement lié

à la lettre d'intention est contre-productif, car il les incite à faire des prévisions de volume excessivement prudentes dans les lettres d'intention. Un autre a reconnu que les engagements d'approvisionnement sont difficiles à prendre pour les importateurs, mais a également expliqué qu'une partie de l'activité commerciale des fleurs repose sur des « commandes permanentes » faites pour la saison à venir en fonction des achats effectués l'année précédente. Enfin, les propriétaires d'exploitations de fleurs estiment que les lettres d'intention et les engagements d'approvisionnement leur sont utiles, les aident dans leur planification et reflètent généralement la réalité, car elles reposent sur les achats de l'année précédente.

Réponse de FTUSA :

En fonction des opinions positives des cultivateurs de fleurs indiquant que les lettres d'intention sont à la fois précieuses et réalistes, Fair Trade USA continuera à exiger des lettres d'intention et des engagements d'approvisionnement dans la catégorie des fleurs et plantes.

TR-CT 4

Dans le secteur des fruits et légumes, les parties prenantes ont répondu que les lettres d'intention semblent redondantes, car tout ce qui figure dans une telle lettre figurerait également dans le contrat et/ou le bon de commande.

Réponse de FTUSA :

En fonction de ces opinions et du fait que les contrats d'achat, de même que les bons de commande, sont nécessaires dans la catégorie des fruits et légumes, nous avons décidé de supprimer l'exigence qui concerne les lettres d'intention, car nous reconnaissons qu'elle est redondante. Le contrat devrait déterminer quand et comment les volumes peuvent être ajustés et imposer que les volumes soient ajustés par écrit ou par e-mail, en fonction de la disponibilité du producteur et de la demande de l'importateur. La confirmation du volume intervient alors au moment de l'envoi du bon de commande.

TR-CT 5.2

**Réclamations concernant la qualité des fruits et légumes :**

Certaines parties prenantes estimaient que la loi PACA était bénéfique et protégeait relativement bien les producteurs en termes de réclamations concernant la qualité. Ces personnes ont également déclaré qu'il était avantageux de mentionner la loi PACA dans le Standard, car elle est comprise des inspecteurs, des expéditeurs et des entrepôts. Bien qu'un producteur ait mentionné ne pas toujours souhaiter recourir à des inspecteurs pour vérifier l'application de la loi PACA car cette procédure est coûteuse, un autre producteur a indiqué qu'il préférerait travailler avec des inspecteurs PACA. Une partie prenante a remarqué que tout écart par rapport à la loi PACA pouvait être expliqué clairement dans le contrat, par exemple pour les niveaux de qualité supérieurs.

A l'inverse, une partie prenante a suggéré qu'au lieu de se référer à la loi PACA, le Standard devrait imposer que le contrat d'achat précise clairement la manière dont les réclamations concernant la qualité

seront gérées et plus précisément que : 1) tous les produits seront inspectés dans un délai d'un nombre de jours ouvrables convenu, 2) l'inspection de qualité sera réalisée par un service tiers convenu, 3) toutes les réclamations doivent être déposées au cours d'un délai d'un nombre de jours ouvrables convenu et 4) toute exigence de qualité supplémentaire doit être communiquée et acceptée avant l'expédition afin que le fournisseur ait une idée de ce qui sera vérifié. D'autres parties prenantes ont expliqué que la loi PACA n'offre pas suffisamment de souplesse en termes d'inspection de qualité, ont exprimé leur scepticisme quant aux compétences et aux connaissances des inspecteurs du ministère de l'agriculture des États-Unis et préféreraient que ces inspections soient facultatives, à la demande de l'acheteur ou du fournisseur. Cela réduirait le coût des inspections ; une partie prenante a suggéré que l'acheteur pouvait photographier les problèmes de qualité ainsi que les numéros de lot et les envoyer directement au fournisseur afin d'augmenter la compréhension des problèmes de qualité pour le compte du fournisseur.

Certaines parties prenantes ont demandé plus de clarté quant à la signification exacte et au niveau des termes « acceptation » et « qualité à l'arrivée ». Une partie prenante a déclaré que le terme « acceptation » signifiait le déchargement du produit pour toute raison autre que l'inspection et que l'acceptation pour les importateurs intervient après l'arrivée aux États-Unis, pas au port d'origine.

Réponse de FTUSA :

Compte tenu de ces opinions mitigées, Fair Trade USA continuera à exiger que le contrat d'achat stipule clairement que les réclamations en termes de qualité doivent être conformes aux termes de la loi PACA et indique également la manière dont ces réclamations seront gérées. Cela permet aux partenaires commerciaux de définir des mécanismes de réclamations concernant la qualité dans le respect des restrictions de la loi PACA. En août, nous avons organisé une formation PACA 101 destinée au personnel interne et nous proposerons une formation similaire d'ici quelques semaines pour les cultivateurs afin d'améliorer leur compréhension de la loi PACA et de leurs droits.

TR-CT 9

Plusieurs parties prenantes ont indiqué ne pouvoir assurer des transactions de commerce équitable que via la rétro-certification, car au moment de l'achat, ils ne savent pas ce qui sera vendu sous l'appellation commerce équitable. Ces personnes estimaient que le seul moyen d'éliminer la rétro-certification systémique (actuellement autorisée pour le sucre et le thé) consisterait à réduire les primes de commerce équitable, car avec la rétro-certification, les acheteurs risquent de payer des primes de commerce équitable sur de grandes quantités de produit qui peuvent finalement ne jamais être vendues sous le label commerce équitable. Une partie prenante estimait que la rétro-certification permet aux producteurs de vendre davantage de produits et de percevoir la prime de commerce équitable, tout en offrant aux acheteurs une souplesse supplémentaire dans leur chaîne d'approvisionnement. Une autre personne a souligné qu'en raison de la transformation et des pratiques industrielles, les alternatives de rétro-certification et d'équilibrage des masses sont nécessaires pour participer au commerce équitable.

A l'inverse, d'autres parties prenantes ont remarqué que la rétro-certification affaiblit l'influence des acheteurs auprès des fournisseurs en raison du délai inhérent au paiement des primes, de sorte que les fournisseurs sont moins enclins à travailler avec des acheteurs du commerce équitable. Enfin, une partie prenante souhaitait savoir si et comment Fair Trade USA aidera ou imposera aux opérateurs de s'éloigner d'un modèle de rétro-certification à haut risque et quelles mesures prend Fair Trade USA pour éviter les abus dans le système, lequel, selon cette partie prenante, présente des risques pour le soutien continu des parties prenantes et l'intégrité et la crédibilité du système dans son ensemble.

Réponse de FTUSA :

En raison de la nature particulière des marchés américains du sucre et du thé de grande qualité, qui sont importés peu fréquemment et bien avant les ventes, Fair Trade USA considère nécessaire de continuer à autoriser la rétro-certification systémique dans les catégories du thé (*camellia sinensis*) et du sucre, car cela permet de réaliser un plus gros volume de ventes de commerce équitable et est plus rentable pour les fermiers et les travailleurs. Pour les autres produits, Fair Trade USA continuera à accorder des dérogations au cas par cas si c'est dans l'intérêt des producteurs.