



ARTISANS  
DU MONDE

POUR UN COMMERCE  
ÉQUITABLE

## EN SAVOIR PLUS SUR **LE PRIX "JUSTE"**

Quoi ? 5€ les 3 tablettes de chocolat !?  
Même en supermarché c'est plus cher !  
Vous exploitez le petit producteur, c'est ça !?!?



*Avec la progression du commerce équitable, les consommateurs citoyens cherchent à mieux comprendre la portée de leurs actes lorsqu'ils achètent un produit du commerce équitable. Parce que le commerce équitable est souvent limité à son seul aspect économique, la principale question posée est celle du prix équitable. Comment est-il fixé ? Quelle est la part qui*

*revient au producteur ? La rémunération des producteurs est-elle vraiment suffisante ? Pourtant, la garantie d'un prix « juste » n'est pas forcément la seule réponse apportée par les filières équitables aux problématiques du commerce international et aux difficiles conditions de vie et de travail des artisans et paysans des pays du Sud.*

### **Qu'est-ce qu'un prix juste ?**

Dans les filières du commerce équitable, la rémunération des producteurs est au cœur des dynamiques et des réflexions. C'est en effet en réaction à des prix faibles et à des conditions de travail indignes, que les producteurs puis les organisations de commerce équitable ont lancé le principe du commerce équitable.

Le prix juste pour les producteurs au Sud est

donc un fondement du mouvement du commerce équitable. Mais que considère-t-on être un prix juste, équitable ?

C'est le prix d'une production qui permet au producteur de couvrir les frais de production (matière première, main d'œuvre, amortissement de matériel ...), qui intègre le coût de la vie et d'assouvir les besoins de base pour sa famille (nourriture, santé, éducation,

logement, habillement) et si possible d'épargner et / ou d'investir.

De fait il est impossible de fixer ce prix de manière mondiale et dans le temps pour une production donnée puisqu'il doit s'adapter aux conditions du pays concerné en fonction de la période (coût de la vie locale). Le prix juste, doit être aussi juste pour les consommateurs : il est donc négocié, dans le dialogue et le respect.

## — Les engagements du prix équitable

Les importateurs de produits équitables (Solidar' Monde pour la filière intégrée d'Artisans du Monde par exemple) achètent les produits aux organisations de producteurs et organisations exportatrices au Sud. Le prix brut du produit comprend :

- Les coûts de production
- La rémunération des producteurs
- Les salaires éventuels des employés de l'organisation de producteurs exportatrice
- Les coûts de fonctionnement de l'organisation : matériel, locaux... y compris les coûts d'emballage
- La marge de l'organisation pour investir et se développer.

Au prix brut, se rajoutent les coûts liés à l'acheminement de la production. Les termes de commerce international sont négociés entre les producteurs et les acheteurs.

Il existe plusieurs termes de commerce international (incoterm). Un incoterm est un terme utilisé dans le commerce international pour définir les responsabilités et

les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux, notamment au regard du chargement, du type de transport, des taxes et droits de douanes, des assurances et de la livraison.

**Le prix ExWorks est le prix du produit à la sortie de l'atelier** (sans compter le transport local, ni aucune taxe.

**Le prix FOB est le prix du produit au moment de son exportation**, incluant le transport local jusqu'à son embarcation dans le bateau au port de départ pour une exportation par bateau par exemple et les taxes locales).

**Le prix CIF est le prix du produit incluant les conditions FOB, auxquelles s'ajoutent les coûts d'assurance et de fret** (transport international sans compter son débarquement au port d'arrivée.

Chaque commande fait l'objet d'une négociation et le prix+incoterm entre dans cette discussion. Certaines organisations de producteurs préfèrent le prix ExW pour des raisons de facilités de transport des marchandises sur leur territoire (par exemple en Palestine ou dans d'autres pays si les ateliers sont loin du port national et plus proche d'un port d'un autre pays...



© FAdM/Anaïs Hubert

*Productrice de café au Nicaragua. Le commerce équitable s'est historiquement basé sur une meilleure rémunération des paysans.*

## — Les autres engagements du prix équitable

Le commerce équitable attache une importance toute particulière à la rémunération des producteurs de manière à ce que celle-ci leur permette de vivre dignement de leur travail. Mais la seule notion

de niveau de prix n'est pas suffisante pour mesurer l'impact des filières équitables. Loindeselimiteraux seuls aspects économiques (rémunération, prix), le commerce équitable apporte un soutien plus global aux

producteurs et aux organisations de producteurs.

Un prix « juste » signifie aussi :

- **Une relation commerciale durable** qui garantit une **stabilité des revenus** ;
- **Des préfinancements**

**possibles** (par exemple, 50% payé à la commande pour permettre d'acheter les matières premières sans avoir recours aux crédits coûteux) ;

- **Des conditions de travail** dans les organisations de producteurs et des **actions sociales** (couverture maladie, congés...);
- **Une négociation dans le**

**dialogue et le respect** : la fixation des prix résulte d'une négociation initiée à partir des éléments cités ci-dessus et dans une perspective d'économie solidaire ;

- **Faire partie d'un réseau d'acteurs du commerce équitable** pour développer les opportunités de débouchés ;

- **Une relation humaine qui permet des échanges, des rencontres** (invitations de partenaires producteurs) **entre citoyens du Sud et citoyens du Nord**. Ainsi, des projets d'appui peuvent naître entre les organisations de producteurs et les organisations importatrices.

## — Le prix équitable par rapport au prix du marché conventionnel... une comparaison pertinente ?

S'il est tout à fait possible de comparer à un instant précis le cours mondial d'un produit brut coté en bourse (comme le café), avec, par exemple, le prix déterminé par un standard international de Fairtrade International, il est beaucoup plus compliqué de comparer des produits non cotés, des produits transformés ou de l'artisanat. Il est en effet souvent difficile d'avoir pour ces produits des éléments de comparaison entre le prix équitable, et les prix pratiqués par les intermédiaires conventionnels,

tant au Nord qu'au Sud. En effet, le manque de transparence des acteurs conventionnels ne permet pas d'avoir accès à ces données.

Il est aussi intéressant de connaître la rémunération habituelle des artisans et paysans dans leur pays pour comparer avec le pouvoir d'achat local. Par ailleurs il faut comparer ce qui est comparable : des productions d'une même région (et non pas un café d'Amérique latine, avec un café africain) ; des productions de même qualité (et non pas un textile en coton

bio-équitable teint naturellement, avec un textile au coton mélangé non bio et teint chimiquement), etc. Pour autant, on peut déterminer à partir de quelques exemples, la plus-value économique de la filière équitable par rapport aux prix pratiqués localement dans le marché conventionnel. Cela reste des éléments de moyenne, à prendre avec précaution mais qui donnent déjà une indication sur les comparaisons possibles (les prix varient beaucoup au cours de l'année et d'année en année).

## ■ La fixation du prix des denrées agricoles par Fairtrade International

Les filières de produits alimentaires (côté en bourse dans le marché dominant), font l'objet d'une fixation d'un prix minimum garanti qui résulte de la négociation d'un comité des standards internationaux.

Une prime « commerce équitable » est ajoutée à ces prix minimum garantis : prime de développement versée en plus à l'organisation de

producteurs et destinée à l'investissement dans des projets de développement sociaux qui bénéficient à l'ensemble de la collectivité. Dans le cas des travailleurs salariés des plantations, ce sont eux qui gèrent la prime de développement.

Une prime « biologique » supplémentaire est reversée pour les produits certifiés de l'agriculture biologique.

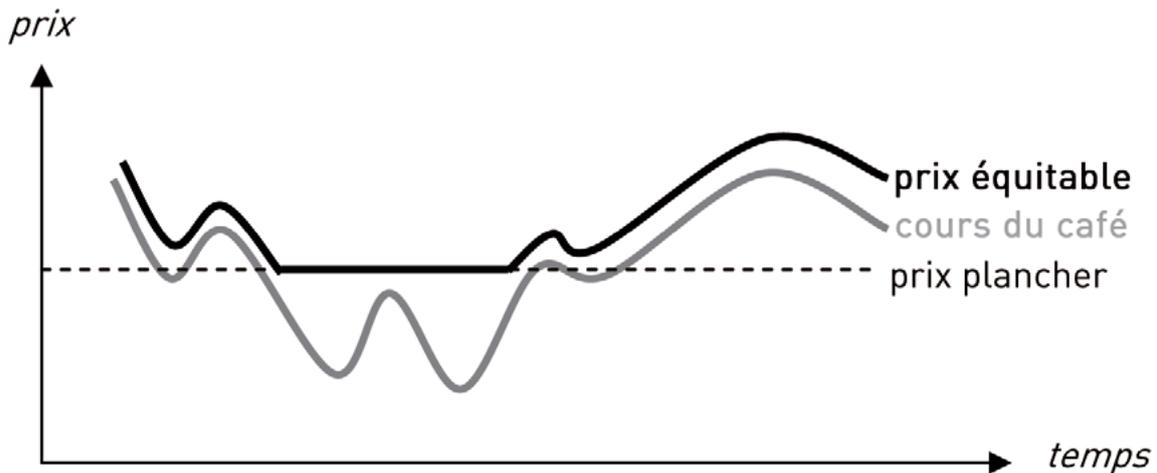
Ces standards (qui fixent les prix mais aussi les conditions de production et de travail) diffèrent selon les pays, les produits et les types d'organisations (organisations de producteurs ou plantations). Ils sont réévalués régulièrement mais la réactivité faible pour la réévaluation des standards et notamment des prix, est une des critiques apportées à ce système (exemple du

café qui vient juste d'être réévalué après 10 ans à 1,21 \$ US / livre).

Le mécanisme de fixation des prix répond au schéma suivant, il permet d'éviter les variations trop

importantes de prix en cas de prix bas sur le marché (minimum garanti) et de garantir que le « prix équitable » est toujours supérieur au marché conventionnel. Ce mécanisme garantit un

avantage comparatif du commerce équitable très fort en période de cours bas, mais qui se réduit fortement (même s'il reste généralement positif grâce à la prime équitable) en période de cours haut...



#### ► Composition du Comité des standards internationaux de Fairtrade International

- 3 représentants de producteurs,
- 1 représentant des travailleurs de plantation,
- 1 représentant des acteurs économiques,
- 1 représentant d'association de commerce alternatif,
- 2 représentants d'associations nationales (homologues de Max Havelaar France).

#### ► Les « primes » du commerce équitable pour les projets de développement communautaire : des disparités.

Les « primes » des filières équitables alimentaires (comme les primes de développement Max Havelaar) permettent effectivement, de par les volumes concernés, de dégager des sommes importantes capables de financer des projets d'envergure (construction de dispensaire, de classe, mise en place d'assurance maladie...)

Concernant les organisations d'artisans, souvent plus petites, le prix équitable et les volumes concernés ne permettent pas de dégager des sommes aussi importantes. Les marges supplémentaires dégagées par les filières équitables permettent souvent aux organisations de producteurs d'investir dans du petit matériel ou

des projets modestes. Par contre, les projets sociaux plus importants (infrastructures...) sont souvent appuyés par des financements extérieurs, d'ONG notamment. La relation de commerce équitable sert alors de « garantie » pour les ONG qui voient en ce partenaire un acteur solide qui peut s'autofinancer.

#### Remarque :

Ce sont les organisations de producteurs qui mettent en œuvre ces projets sociaux et communautaires décidés avec leurs membres. Les importateurs et autres acteurs du commerce équitable au Nord quant à eux, soutiennent par leur action les organisations de producteurs, en tant qu'acheteur.

## ■ La fixation du prix d'artisanat ou de denrées agricoles hors Fairtrade International

Le cheminement décrit ici se base sur les pratiques de Solidar'Monde (centrale d'achat du réseau Artisans du Monde), un des principaux importateurs français de commerce équitable membre de la WFTO.

La fixation du prix se fait au cas par cas entre acheteur (importateur) et vendeur (organisation de producteurs) sachant que ce prix

a été lui-même réfléchi avec les producteurs.

Ce prix est évalué par l'importateur qui simule un prix de vente théorique et vérifie si le produit est « vendable » à ce prix dans son réseau de distribution ; Soit ce prix est validé, soit l'importateur exprime son désaccord et demande à l'organisation de producteurs de refaire une offre. Cette négociation se fait

toujours dans le cadre d'un partenariat qui a pour objectif de permettre à l'ensemble de la filière de vivre dignement.

Il n'y a pas de prime de développement versée à l'organisation de producteurs, mais un surplus est assuré dans le prix, et ce au niveau de chaque étape de la filière.

### ► Le prix négocié doit-il être le plus cher possible ?

La réponse est non, pas nécessairement. Des prix trop élevés sur un marché local peuvent avoir au mieux un effet d'entraînement s'ils restent raisonnables, au pire un effet déstabilisant pour les acteurs locaux, créant ainsi des distorsions importantes entre producteurs, voire de la concurrence.



© FAdM

Réunion de la coopérative CDRO au Guatemala. Le fixement du prix des productions se discute collectivement.



### Zoom sur les filières Artisans du Monde

#### ► En alimentaire :

- **Le riz du Laos** (Organisation Lao Farmers Product) est payé entre 18% et 45% plus cher que le prix sur le marché du riz conventionnel : par exemple le riz gluant est acheté 3,300 kip/kg contre 2,500 kip/kg dans le marché local conventionnel ; pour le riz violet = 3,800 kip/kg (local = 3,200 kip).
- **Les dattes de Palestine** sont achetées 50% plus cher que sur le marché conventionnel (voir étude

de filière datte, novembre 2013). 17 shekels / kg contre 7 shekels sur le conventionnel.

- **Les épices du Sri Lanka** (organisation PODIE) sont payées 30% à 40% plus cher.
- **Le guarana au Brésil** des Satéré Mawé (partenaire CGTSM) est payé en moyenne 8 fois plus.

► **En artisanat**, la question est plus difficile car il faudrait comparer des productions équivalentes, ce qui est

difficile. Mais une étude sur l'artisanat sénégalais (ONG de NDEM en 2007), montrait que la rémunération d'un artisan (avec une activité régulière) pouvait atteindre par mois l'équivalent de 1,25 fois le SMIC national : à comparer à un revenu nul s'il n'y avait pas cette filière, car comme bien souvent dans les filières artisanales, l'activité est une activité complémentaire de l'agriculture. .../...

.../... Concernant les salaires dans les entreprises de transformation ou de conditionnement, l'exemple laotien nous montre que les salaires pratiqués sont en moyenne de 700 000 kips/mois (56 €) auxquels s'ajoutent une prime annuelle et des avantages salariaux (déjeuner, couverture maladie...), à comparer éventuellement avec le salaire moyen qui est d'environ 40 € par mois au Laos. Le salaire proposé par l'organisation de commerce équitable est alors 40% supérieur.

## Prix payé par le consommateur

*Comment sont calculés les prix de vente des produits ? Comment se répartissent les différentes marges entre les acteurs de la filière ? Quelle est la part du prix final qui a été payée au producteur ?*

*La construction du prix de vente suit une logique différente dans les filières certifiées et intégrées, et dépend du nombre d'acteurs intervenant dans la filière.*

### — Quelle est la part qui revient au producteur ? Quel pourcentage ?

Rien ne « revient » au producteur !!!

Une idée reçue de certains consommateurs est de penser qu'une partie du prix de vente du produit équitable est reversée aux producteurs une fois que ce produit est acheté...

Le commerce équitable est à l'opposé de ces pratiques : les produits de commerce équitable qui se trouvent en magasin ont été achetés à la centrale d'importation qui les a elle-même achetés aux producteurs (parfois même avec un préfinancement).

Les producteurs ont donc été payés depuis longtemps au moment où le consommateur achète le produit ! Ce qui n'est pas sans poser de problèmes de trésorerie au distributeur et à l'importateur, qui immobilisent leurs ressources dans du stock déjà payé et pas encore vendu ! Lors d'opérations de promotions sur des produits issus du commerce équitable vendus moins chers pendant des soldes, il n'y a donc aucune conséquence sur le prix payé au producteur. En effet, un stock trop

important de produits peut pénaliser le distributeur et justifie son déstockage. C'est donc le distributeur qui rogne sur sa marge lors des soldes, pour pouvoir liquider du stock et faire de nouvelles commandes.

La vraie question serait de savoir, ce que représente la part du prix final qui a été payé au producteur et à l'organisation de producteurs. C'est souvent à cette question que répondent les schémas explicatifs de construction de prix.

### — Décomposer le prix... pas si simple et pertinent !

Les acteurs du commerce équitable ont entrepris de comparer les prix de leurs produits et la répartition des marges au sein des produits qu'ils vendent, avec leurs équivalents dans le marché conventionnel. Ceci dans un objectif d'explication

du fonctionnement du commerce équitable, mais aussi en réponse aux doutes et critiques, afin de « prouver » que le commerce équitable offre bien un prix supérieur aux producteurs par rapport aux prix du marché conventionnel.

On peut donc voir parfois au dos de certains emballages, une comparaison entre un produit « normal » et un produit « équitable ». Les décompositions de prix sont pourtant à manier avec précaution car ce sont des outils intéressants mais incomplets et trompeurs si

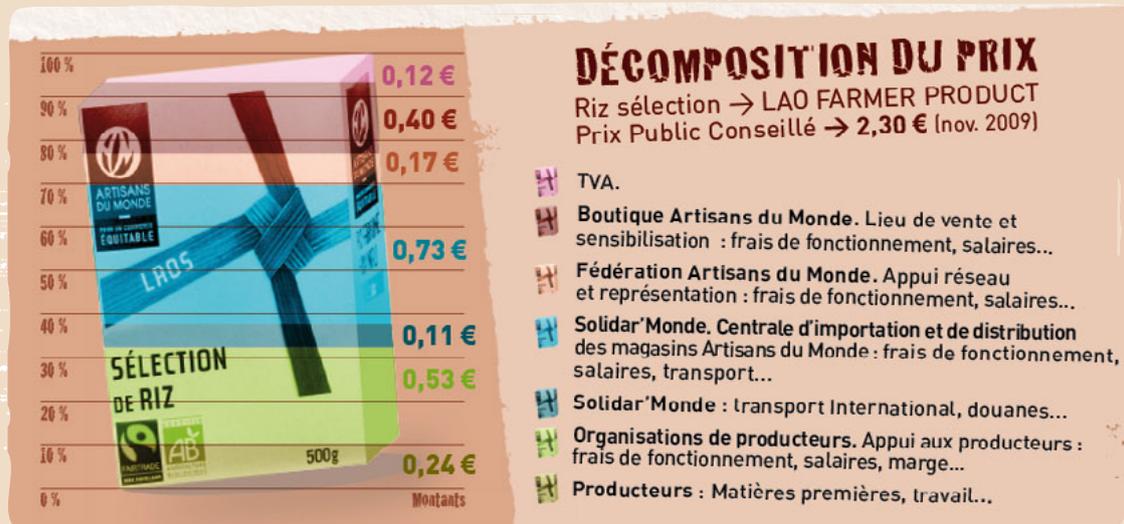
l'on n'identifie pas clairement leurs limites. Une décomposition de prix permet de voir a posteriori, comment le prix de vente final a été construit tout au long de la filière : c'est-à-dire comment les différents intermédiaires

ont participé à l'établissement de ce prix de vente. La décomposition des prix (pourcentage payé aux producteurs et aux organisations de producteurs) est un élément d'analyse de la filière a posteriori et non un outil de fixation

des marges et des rémunérations. On ne calcule pas les rémunérations des producteurs en fonction de ces décompositions, on paie équitablement des producteurs, puis les différents acteurs ajoutent leurs marges nécessaires à faire vivre la filière. Puis après seulement on analyse la filière pour mieux la comprendre. Les limites de ces décompositions étant posées, il peut être intéressant d'en discuter : qui sont les intervenants de la filière (intermédiaires spéculatifs, etc.), quelle est la rémunération (valeur absolue) des différents intervenants de la filière ?



### Exemple de décomposition de prix de produits de la marque Artisans du Monde



Nos décomposition de prix ne sont valables que pour le produit présenté, à la date indiquée. Etant donné la

variabilité des données (matières premières, coûts des transports, taux de change, marges spécifiques à chaque

produit...), ces décompositions sont simplement des « photographies » à titre d'information.

## — La répartition des marges au long de la filière : analyse

*On peut se poser la question de ce que représente la part de la rémunération des producteurs et des organisations de producteurs au sein de la filière. Alors, la vue des célèbres schémas de décomposition de prix peut surprendre : les pourcentages du prix de vente final restent majoritairement pour les acteurs du Nord... C'est vrai, mais est-ce choquant ?*

### ■ Des intermédiaires essentiels pour l'existence des filières équitables

Sans les importateurs, les distributeurs, comment acheter puis vendre les productions des partenaires du Sud et soutenir ainsi les initiatives de développement qui y sont attachées ?

Tant que le commerce équitable trouve ses débouchés dans les marchés du Nord, ces intermédiaires sont nécessaires.

On observe qu'une part importante du prix les

concerne, alors même que certains de ces acteurs au Nord peinent pourtant à vivre de cette activité (le cas des acteurs engagés dans la filière intégrée) ! Leurs activités, leurs charges et leurs frais de fonctionnement sont importants et nécessitent donc de s'appuyer sur les marges dégagées par leur activité commerciale.

La vraie question est : ces

marges sont-elles expliquées ? Quelles sont les valeurs défendues par les acteurs de ces filières ? Que font ces acteurs des marges ainsi dégagées ? La différence peut être fondamentale entre des filières labellisées (qui font intervenir des acteurs conventionnels) et des filières intégrées (qui ne font intervenir que des acteurs de l'économie solidaire).

### ■ Une comparaison inappropriée de niveau de vie

En analysant une décomposition de prix on compare (via des pourcentages et des valeurs absolues) au sein d'une même filière des acteurs qui agissent dans des contextes économiques différents :

ce que représente 3 € en Afrique n'a rien avoir avec ce que cela représente en France en terme de pouvoir d'achat. Les proportions doivent donc être relativisées et nivelées selon le niveau de vie des pays

concernés.

Afin d'avoir une meilleure perception de la réalité il faudrait rééquilibrer ces chiffres en s'appuyant sur des ratios économiques qui permettraient de mieux comparer ces données.

### ■ Attention aux pourcentages...

Il est important pour être pertinent de comparer les valeurs absolues des décompositions de prix entre deux filières. D'autre part, les pourcentages

s'expriment sur une quantité de produit : il est normal qu'une boutique, qui ne vend que quelques unités de ce produit, fasse une marge

plus importante qu'une centrale d'achat ou une organisation de producteurs qui en vend des milliers...

### ■ Que cachent les marges des acteurs ?

Le fait que des acteurs de la filière dégagent des marges n'est pas choquant en soi, c'est même nécessaire pour l'existence de la filière. La vraie question est de savoir si ces marges sont

« raisonnables », réparties équitablement de manière à ce que tous les acteurs de la filière puissent vivre dignement de leur travail (au Sud comme au Nord), et ce à quoi elles sont utilisées. Alors, on

peut voir apparaître une différence fondamentale entre la commercialisation en filière intégrée de commerce équitable et la commercialisation de produits équitables dans des espaces économiques du

modèle dominant.

Dans la filière intégrée, les acteurs de la chaîne sont tous des organisations de commerce équitable : à l'exception du transport et de certains acteurs de la transformation : au Nord sont des acteurs qui n'ont pas pour vocation de générer des profits, mais de permettre l'existence de filières et de partenariats équitables dans l'intérêt des producteurs et des citoyens.

Cela signifie que les marges réalisées sont utilisées pour couvrir les frais de fonctionnement (salaires, charges fixes...) et dégager éventuellement des bénéfices. On pourrait comparer l'utilisation de

ces bénéfices chez les différents acteurs : vont-ils à la rémunération du travail (producteurs, salariés...) ou à celle du capital privé (dividendes...) ?

A la différence d'un acteur classique, les bénéfices des acteurs de la filière intégrée sont obligatoirement réinjectés dans la filière de commerce équitable (investissement, projets d'appuis aux filières, voyages d'échanges...).

Il n'y a pas d'objectif lucratif, à savoir pas d'enrichissement de personne physique.

Les comptes sont présentés à chaque Assemblée Générale, et disponibles dans les rapports d'activité

accessibles au public. Les comptes des importateurs sont eux aussi présentés à chaque Assemblée Générale. Dans le cas de Solidar'Monde, qui est une Société Anonyme, tous les actionnaires sont des acteurs de l'économie sociale et solidaire qui ne cherchent pas une rémunération de leur capital et qui ne spéculent pas sur les actions comme dans les sociétés classiques.

Les prix pratiqués dans la filière intégrée cherchent ainsi uniquement à rendre viable la filière en couvrant les frais de fonctionnement des différents acteurs : de l'importateur au revendeur !