



BIO Partenaire



GUIDE MÉTHODOLOGIQUE DE MONTAGE ET DÉVELOPPEMENT DE FILIÈRES BIO ÉQUITABLES



Juin 2010

Rhône-Alpes Région

Réalisé par Pierre Gaubert et Anthony Dubois



Photos en couverture :

Filières BIO EQUITABLES - Vanille Madagascar © Golgamma - Cacao Equateur © Kaoka

**GUIDE MÉTHODOLOGIQUE DE MONTAGE ET
DÉVELOPPEMENT DE FILIÈRES BIO ÉQUITABLES
-Juin 2010-**

« Les entreprises ont un rôle moteur à jouer pour le développement de filière dans une démarche de partenariat étroit avec les producteurs. »

PREMIERE PARTIE : LA DEMARCHE BIO EQUITABLE.....	7
I. LE BIO & L'EQUITABLE PARTAGENT DE NOMBREUSES SIMILITUDES.....	8
Des pratiques respectueuses de l'environnement et des Hommes.....	8
La valorisation du travail agricole pour une meilleure rémunération	8
Un échange de savoirs et de savoir-faire pour une atteindre la "Qualité"	8
Des circuits alternatifs pour les groupes de production	9
Réciprocité entre le Système de Contrôle Interne (SCI) et la structuration des groupes de producteurs	9
II. LA DEMARCHE BIO EQUITABLE ET L'APPROCHE FILIERE	10
Une stratégie de développement par filière	10
III. ETAT DES LIEUX DES SYSTEMES DE GARANTIE DU COMMERCE EQUITABLE EN FRANCE	11
Dispositif législatif et réglementaire Français en faveur du Commerce Equitable	11
IV. LE SYSTEME DE GARANTIE ESR D'ECOCERT	12
Fondamentaux et objectifs du référentiel ESR d'Ecocert : pour des Echanges Equitables, Solidaires, Responsables	13
Pourquoi choisir le système de garantie ESR ?.....	13
DEUXIEME PARTIE : DE L'ANALYSE FILIERE A L'AUDIT DE TERRAIN, DES OUTILS DE DEVELOPPEMENT POUR LES FILIERES BIO EQUITABLES.....	15
I. METHODOLOGIE PROPOSEE ET CONCEPTS PREALABLES.....	16
Positionner son activité.....	16
Une méthodologie à la carte pour engager un partenariat	16
De l'analyse filière à l'audit de terrain	17
Une approche nécessaire : du Global vers le Local	17
Avant de commencer	18
Délimitation des frontières de l'analyse.....	19

II. ANALYSE DU MARCHÉ.....	20
II. 1. Le marché mondial	20
II. 2. Le marché national	25
III. ANALYSE DE LA STRUCTURE DE LA FILIERE	32
III. 1. Les acteurs et leurs fonctions dans la filière	32
III. 2. La localisation des marchés	35
III. 3. Les circuits de commercialisation.....	36
III. 4. L'estimation des volumes	37
III. 5. Le graphe de filière	37
III. 6. Rôle des institutions	38
IV. AUDIT DE TERRAIN	39
Objectifs de l'audit de terrain.....	39
L'HACCP Filière : méthode HACCP adaptée aux diagnostics de filières bio et équitables	39
Pourquoi appliquer l'HACCP aux filières bio et équitables ?.....	39
Mise en œuvre de l'HACCP Filière	40
Illustration de programmes d'actions en vue de l'amélioration et du développement de filières Bio Equitables	43
BIBLIOGRAPHIE.....	47
ACRONYMES	48
DEFINITIONS	49
OUTILS OPERATIONNELS	51
1° Tableau acteurs/fonction.....	51
2° Grille de questionnement pour l'identification des faiblesses et des risques potentiels d'une filière de production biologique.....	52

PREMIERE PARTIE :

LA DEMARCHE BIO EQUITABLE

- I. LE BIO & L'EQUITABLE PARTAGENT DE NOMBREUSES SIMILITUDES
- II. LA DEMARCHE BIO EQUITABLE ET L'APPROCHE FILIERE
- III. ETAT DES LIEUX DES SYSTEMES DE GARANTIE DU COMMERCE EQUITABLE EN FRANCE
- IV. LE SYSTEME DE GARANTIE ESR D'ECOCERT

"BIO EQUITABLE" : NOURRIR LA TERRE POUR NOURRIR LES HOMMES !

Il y a environ 30 ans apparaissait l'Agriculture Biologique. Sa démarche était totalement novatrice et s'opposait à la logique d'agriculture intensive en se souciant de l'environnement et de la pérennité des sols, des récoltes et des hommes qui en vivent.

Le principe intégrait une approche **équitable et durable**, indissociable de l'approche purement technique du mode de production biologique tel qu'il est décrit dans les textes réglementaires qui le régissent aujourd'hui. Si la réglementation actuelle n'a pas intégré ces aspects sociaux et économiques, il n'en reste pas moins que les entreprises du secteur Bio n'ont jamais oublié cette dimension intrinsèquement liée à l'Agriculture Biologique. Ce lien fort, logique et même naturel pour beaucoup d'entre eux, n'était pourtant jamais mis en valeur, ne faisant donc jamais l'objet d'une communication spécifique : la marque collective BIO EQUITABLE et l'association éponyme (aujourd'hui Bio Partenaire) sont nées de ce constat.

I. LE BIO & L'EQUITABLE PARTAGENT DE NOMBREUSES SIMILITUDES

L'agriculture biologique recoupe en de nombreux points les principes de CE (Commerce Equitable). Le lien étroit entre la notion d'équité et l'agriculture biologique est précisé par le principe n° 3 de l'IFOAM sur « les principes de l'agriculture biologique » : « ... ceux qui sont engagés dans l'agriculture biologique devraient entretenir et cultiver les relations humaines d'une manière qui assure l'équité à tous les niveaux et pour tous les acteurs – producteurs, salariés agricoles, préparateurs, transformateurs, distributeurs, commerçants et consommateurs. »

L'agriculture biologique est un concept objectif, "une approche technique cadrée par des règlements", alors que le commerce équitable est un concept subjectif.

Les pratiques du bio sont de fait idéologiquement et techniquement proches des valeurs défendues par le commerce équitable. Nous avons recensé ci-dessous cinq thèmes partagés par les deux démarches.

Des pratiques respectueuses de l'environnement et des Hommes

Les pratiques de production biologique s'inscrivent dans une **logique de durabilité** des systèmes de production. La Bio participe donc à la **pérennisation des systèmes agricoles**. De la même façon, le commerce équitable promeut des pratiques respectueuses de l'environnement : le maintien de la biodiversité, des conditions de productions décentes avec moins de risques pour la santé des producteurs et de leur famille. La **qualité de vie des producteurs** et le maintien de leur activité agricole est ainsi un premier objectif commun au bio et au CE.

La valorisation du travail agricole pour une meilleure rémunération

Les pratiques de l'agriculture biologique engendrent un accroissement de la main d'œuvre de par ses pratiques (par exemple les pesticides étant interdits, le désherbage est souvent réalisé manuellement). L'attention et le temps investi dans la culture augmentent les qualités intrinsèques des matières premières (pas de pesticides, généralement plus de matière sèche et de magnésium) et ce surcroît de travail augmente la valeur du produit cultivé.

Cette **plus value de la production bio**, "garantie par les contrôles," est un gage de qualité entraînant de manière générale une rémunération supérieure pour les producteurs, comme le traduit la prime Bio dans les standards de Fair Trade Max Havelaar. Les techniques de production bio sont ainsi valorisantes et, bien mises en avant sur le marché, les producteurs en retirent un revenu proportionnel au travail fourni.

Un échange de savoirs et de savoir-faire pour une atteindre la "Qualité"

A l'export comme pour les débouchés locaux, atteindre la qualité demandée par le marché, par les acheteurs, est une des conditions clef de la réussite et de la pérennisation de la filière. Afin de satisfaire ces attentes, des échanges réguliers avec les acheteurs sur les caractéristiques qualitatives des productions sont indispensables (qualités techniques, nutritionnelles, conservation, absence de contamination, taux d'humidité, par exemple).

La **concertation et l'échange de savoir faire** entre partenaires permettent de s'accorder sur les mêmes objectifs, centrés sur le produit, et de définir ensemble les améliorations nécessaires, et leurs **engagements réciproques** : l'un s'engageant à payer un prix équitable garanti, l'autre s'engageant à fournir un produit répondant à la qualité demandée.

QUALITE : Ensemble des propriétés et caractéristiques d'un produit, d'un processus ou d'un service qui lui confèrent son aptitude à satisfaire des besoins explicites ou implicites (ISO 8042)

Des circuits alternatifs pour les groupes de production

Le mode de production Bio excluant les intrants chimiques de synthèse et les OGM, l'utilisation d'intrants est de ce fait faible voir inexistante. Il en résulte ainsi **moins de dépendance** des groupements de producteurs bio/mixtes (bio et conventionnels) vis-à-vis des agro-fournisseurs de semences, engrais, et autres produits phytosanitaires.

Les groupements de producteurs bio orientent majoritairement leurs débouchés vers des circuits spécifiques, propres au bio, et sont moins enclins à traiter avec les acheteurs traditionnels. L'orientation de leur débouché vers des circuits alternatifs, vers des opérateurs engagés dans le commerce équitable, leur permet également de tendre vers plus de souveraineté pour leurs communautés.

Réciprocité entre le Système de Contrôle Interne (SCI) et la structuration des groupes de producteurs

Les systèmes de contrôle et de traçabilité sont à première vue des contraintes fortes pour toutes les organisations et s'avèrent d'autant plus difficiles à mettre en œuvre au sein des groupes de production au Sud. Les filières Bio étant obligatoirement contrôlées sur les étapes de production, de transformation, et de conditionnement, la traçabilité des matières premières/produits est néanmoins un point incontournable pour obtenir la certification bio.

Malgré les difficultés techniques et organisationnelles qui peuvent être rencontrées, on constate souvent que ces exigences entraînent une structuration de l'amont des filières, de manière plus ou moins marquée, et participent à la consolidation de l'organisation des producteurs (gestion des registres, comptabilité, bulletin d'information). L'accompagnement par des techniciens agricoles pour le suivi de l'état de santé des parcelles ou encore de la diffusion des **pratiques agro-écologiques** sont autant d'actions profitables au **renforcement des capacités** et à **l'accroissement des connaissances** des producteurs (livret de pratiques culturelles, réunions et formations).

D'autre part, l'accompagnement et le suivi technique qui consiste en des visites régulières aux producteurs peut servir de support pour le système de contrôle interne. Le technicien appuie les producteurs et assure le bon suivi des pratiques bio : il observe les rendements, donne des conseils par rapport à l'utilisation de produits de traitements autorisés, mets à jour le répertoire cartographique des parcelles, liste des producteurs bio, etc.

Le SCI est généralement mis en place pour préparer les groupes de producteurs à la certification bio, durant la phase de conversion. En limitant les risques d'écart par rapport au cahier des charges Bio, le système permet de réduire le nombre de producteurs contrôlés, et donc le coût de la certification, le contrôle documentaire pouvant alors apporter bon nombre de données utiles.

De manière générale, un groupe de production (conventionnel, Bio ou mixte) disposant d'une bonne organisation interne sera à priori mieux préparé à la mise en place d'un SCI.

Les dispositifs du SCI (suivi des productions, amélioration des pratiques culturelles, de la qualité...) participent donc directement au renforcement des organisations de producteurs grâce à l'apprentissage et l'amélioration continue et s'inscrivent effectivement dans les principes du commerce équitable.

SYSTEME DE CONTROLE INTERNE : Système de contrôle au sein d'un groupement permettant de réduire les coûts de contrôle Bio externes. Le groupement assure en interne une partie de ce contrôle. L'organisme certificateur vérifie alors principalement la qualité du travail et de la documentation du système de contrôle interne mis en place et ré-inspecte un échantillon seulement de parcelles individuelles.

CTB, Trade for development, 2009

- ⇒ Les pratiques du bio et celles du commerce équitable sont donc complémentaires voire indissociables.
- ⇒ La maîtrise de la Qualité d'une production, et notamment de sa qualité biologique, peut être considérée comme un socle solide pour la mise en œuvre d'une filière de Commerce Equitable.
- ⇒ La plupart des études d'impact s'accordent à dire que les effets combinés du Commerce Equitable et de la certification biologique participent dans de nombreuses OP (Organisations de producteurs) à la sécurisation des revenus à travers la mise en place de démarches qualité.

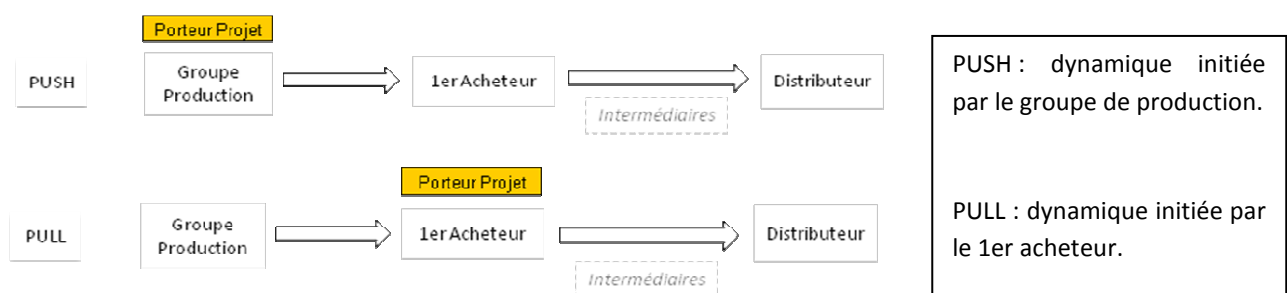
II. LA DEMARCHE BIO EQUITABLE ET L'APPROCHE FILIERE

L'approche "filière" est inhérente à la démarche BIO EQUITABLE et mérite d'être bien comprise pour appréhender le développement de filières BIO EQUITABLE ainsi que le système de garantie ESR. Rappelons tout d'abord que la démarche BIO EQUITABLE porte sur des **matières premières** et que toutes les filières de production agricole au monde sont potentiellement concernées.

FILIERES : "Un système construit d'agents et d'opérations qui concourent à produire, transformer, distribuer un produit, et les relations entre eux et avec le reste du monde".
Boutonnet, 2010

Une stratégie de développement par filière

1. Percevoir le commerce équitable par filière permet d'illustrer immédiatement l'interaction existante entre tous les acteurs impliqués, de la production à la distribution (producteurs/salariés, transformateur, distributeurs). Ces liens impliquent non seulement des échanges commerciaux mais aussi des échanges de savoir et savoir-faire, un partage de l'information, de la concertation et des engagements respectifs entre les acteurs. L'approche par filière prend ici toute sa dimension : c'est un **partenariat étroit et durable entre les acteurs**.
2. Les producteurs souhaitent avoir une assurance de débouchés et de revenus. Les acheteurs, les entreprises, veulent également pérenniser leur activité, sécuriser leurs approvisionnements, et recherchent aussi une assurance de débouché. L'intérêt de l'approche filière est de voir plus loin qu'une "simple" mise en avant des groupes de producteurs sur le marché : il faut nécessairement une dynamique, un **engagement réciproque**, entre les acteurs pour le développement de la filière. Cette dynamique sera initiée soit par les acteurs de l'amont (ex : le groupe de production), soit par ceux de l'aval (ex : un importateur). Dans un cas comme dans l'autre, les objectifs du commerce équitable ne pourront être atteints sans un second point clef qu'est la **contractualisation** et la **confiance** entre les partenaires.



Push et Pull : deux dynamiques pour le développement des filières équitables Source Ecocert Fair Trade

III. ETAT DES LIEUX DES SYSTEMES DE GARANTIE DU COMMERCE EQUITABLE EN FRANCE

En France, en l'absence d'une norme légale et d'un mode de certification uniformisé du commerce équitable, divers systèmes de garantie privés ont vu le jour : « labellisations privées », mécanismes de reconnaissance ou marques. Le commerce équitable regroupe ainsi des acteurs ayant des pratiques très dissemblables. Les acteurs de la profession garantissent ou font garantir leurs produits sur la base de référentiels/système de contrôles privés et distincts.

QU'EST-CE QU'UN SYSTEME DE GARANTIE ?

On appelle garantie un système qui a pour objectif d'assurer que des faits et des pratiques sont conformes à des valeurs et principes, quels que soient les moyens et les initiateurs d'une telle démarche. Ces principes sont généralement inscrits dans un cahier des charges ou un référentiel.

La vérification de la conformité peut être réalisée par un organisme extérieur (certification externe) mais également être intégrée au sein même d'une organisation (audit interne). Les deux approches sont généralement cumulées car complémentaires.

Source PFCE Kit porteur de projet

POUR EN SAVOIR + Consulter Le mémento Etude comparée de différents systèmes de garantie (éditions 2008)

http://www.commerceequitable.org/fileadmin/user_upload/gene/Memento_2008.pdf

Dispositif législatif et réglementaire Français en faveur du Commerce Equitable

Définition de FINE 2001¹

« Le Commerce Equitable est un partenariat commercial, fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète. Les organisations du Commerce Equitable (soutenues par les consommateurs) s'engagent activement à soutenir les producteurs, à sensibiliser l'opinion et à mener campagne en faveur de changements dans les règles et pratiques du commerce international conventionnel. »

Accord AFNOR de 2006 débouchant sur la reconnaissance de trois principes fondamentaux :

1. L'équilibre de la relation commerciale entre les partenaires ou co-contractants
2. L'accompagnement des organisations de producteurs et/ou de travailleurs engagés dans le commerce équitable
3. L'information et la sensibilisation du consommateur, du client, et plus globalement du public, au commerce équitable

¹ FINE est une coordination informelle des acteurs du commerce équitable réunissant les grands réseaux internationaux (FLO, WFTO, EFTA).

Article 60 de la loi du 2 août 2005 en faveur des PME

Le Commerce Equitable s'inscrit dans la Stratégie Nationale de Développement Durable, il vise à l'établissement de relations commerciales durables entre des pays développés et des producteurs situés dans des pays en développement désavantagés. Les personnes physiques ou morales qui veillent au respect des conditions définies ci-dessus sont reconnues par une commission dont la composition, les compétences et les critères de reconnaissance des personnes précitées sont définis par décret en Conseil d'Etat.

2010 : Création de la Commission Nationale du Commerce Equitable (CNCE)

Cette commission est chargée d'accorder une reconnaissance aux personnes physiques et morales, qui doivent satisfaire un référentiel technique basé sur les 6 critères suivants :

1. **Amélioration des conditions de vie des producteurs défavorisés** des PVD et appui aux organisations des producteurs vis-à-vis des marchés et des pouvoirs publics.
2. **Indépendance** : la personnes qui sollicite la reconnaissance respecte les conditions du commerce équitable et n'a pas d'activités de production, de transformation ou de distribution.
3. **Transparence** : toute personne qui demande doit avoir des informations relatives au mode de fonctionnement de la personne qui sollicite la reconnaissance.
4. **Présence auprès des producteurs défavorisés** : par un système de contrôle au niveau local, portant notamment sur la structure et le caractère démocratique des organisations de producteurs, ainsi que sur la transparence de la gestion des revenus.
5. **Contrôle auprès des importateurs** : notamment sur les conditions minimales relatives au prix d'achat.
6. **Accompagnement et sensibilisation** : accompagnement des producteurs sur leurs compétences, leurs prestations, leur organisation.

+ **d'information** sur l'évolution de la réglementation sur le site de la Plate Forme pour le Commerce Equitable :
www.commerceequitable.org

IV. LE SYSTEME DE GARANTIE ESR D'ECOCERT

Les filières Bio Equitables sont désormais contrôlées selon le système de garantie ESR porté par Ecocert¹. Le référentiel ESR et son système de contrôle veille à l'application des principes de commerce équitable tout en prenant en compte les fondamentaux de la démarche Bio Equitable. Ecocert et Bio Partenaire ont ainsi une approche commune du commerce équitable.

"Le référentiel ESR est en quelque sorte le document technique qui permet de contrôler l'engagement BIO EQUITABLE des entreprises membres de Bio Partenaire".

¹ A partir du 31 décembre 2010, les produits porteurs de la marque BIO EQUITABLE seront tous contrôlés selon le référentiel ESR. En termes réglementaires "BIO EQUITABLE" ne sera donc plus une **marque attestant** la conformité des produits à un référentiel, mais une **marque indiquant** que le produit est « bio » car certifié conforme à l'Agriculture Biologique et « équitable » car contrôlé conforme au référentiel ESR d'Ecocert.

Fondamentaux et objectifs du référentiel ESR d'Ecocert : pour des Echanges Equitables, Solidaires, Responsables ¹

Fondamentaux

Le référentiel ESR décline en des exigences précises les quatre fondements suivants : **PARTENARIAT, DURABILITE, DEVELOPPEMENT** et **TRANSPARENCE** :

PARTENARIAT étroit et durable avec des producteurs ou des travailleurs (écoute des attentes, mutualisation, respect des cultures...),

DURABILITE des relations commerciales et des engagements contractuels ; durabilité des systèmes de production via les principes de l'Agriculture Biologique,

DEVELOPPEMENT d'une filière (appui technique, développement stratégique, investissements humains et financiers), pour œuvrer à l'essor d'une agriculture durable et au maintien du tissu rural, dans un objectif de développement social,

TRANSPARENCE afin d'accroître l'information et la sensibilisation des consommateurs sur les pratiques des acteurs (réalité et efficacité de la démarche, informations claires et détaillées).

Extrait ESR Ecocert

Objectifs

Le système de garantie et de contrôle ESR d'Ecocert a pour but de :

1. Décliner les règles techniques et les 3 principes de l'accord AFNOR AC X50-340 « Commerce équitable » en critères objectifs.
2. Etablir et caractériser une démarche de développement durable par filières reposant sur un partenariat étroit avec des producteurs ou travailleurs précédemment désavantagés.
3. Apporter une garantie sur des projets alliant agriculture biologique et commerce équitable.
4. Renforcer la crédibilité du commerce équitable aux yeux du consommateur et proposer plus de transparence vis-à-vis de cette démarche.

Pourquoi choisir le système de garantie ESR ?

Au-delà des principes de base du commerce équitable (juste rémunération, garantie des droits du travail, prix minimum...) partagé par l'ensemble des acteurs du secteur, le système de garantie ESR :

- Mets en avant une approche filière dans une logique de développement.
- Est un référentiel "tout terrain".
- Favorise la concertation sur les prix équitables (prix d'achat et prix minimums garanties).
- Renforce l'engagement des entreprises.
- Permet la diffusion de l'information sur la réalité des filières contrôlées.

¹ *Ecocert Equitable. 2010. ESR.*

L'approche filière

- La dynamique de filière est garantie par différentes exigences pour qu'il y ait un vrai **projet de développement entre les partenaires** et non une simple relation commerciale.
- L'engagement réciproque des acteurs doit être formalisé par des **contractualisations sur le long terme**.
- L'ensemble des acteurs de la filière sont contrôlés : des producteurs aux distributeurs.

Un référentiel « tout terrain »

Toute la filière est contrôlée mais chaque opérateur, c'est-à-dire chaque « maillon », peut s'engager séparément durant le processus de construction de la filière. ESR s'applique à un large éventail de produits (cosmétique, textile, alimentaire) et toutes les matières premières sont potentiellement concernées par la démarche :

- Une **matière première**/un produits bio semi fini est l'objet de l'échange commercial équitable.
- Les **pays bénéficiant de l'Aide Publique au Développement**¹, les pays exportateurs, sont éligibles à la garantie ESR.

Des prix minimums non standardisés

- ESR se rapproche de la réalité du terrain en exigeant, avec étude des coûts de production/transformation à l'appui, une **concertation entre les acteurs** de la filière candidate, afin que ceux-ci proposent le prix qu'il leur semble juste. Les prix minimums sont discutés au cas par cas et leur cohérence est vérifiée sur le terrain lors des contrôles annuels.
- Les prix minimums garantis aux groupes de production et producteurs ne sont pas standardisés comme dans le système de garantie de FLO (Max Havelaar) qui référence la majorité des prix minimum garantis par *matière première et zone de production/pays*.

Le rôle moteur des entreprises pour le développement des filières

Les entreprises, lorsqu'elles sont initiatrices d'un partenariat sur une filière, sont généralement "premier acheteur". Elles se positionnent alors comme porteuses de projet et assument à ce titre les responsabilités du renforcement de l'organisation des producteurs et de la coordination du programme de développement social/économique.

Information et transparence

Le système de recueil de l'information mis en œuvre par Ecocert permet de retourner l'information de terrain, souvent partagée uniquement entre les groupes de production et les premiers acheteurs, vers les opérateurs avals et les consommateurs finaux. Le système permet de transmettre les informations essentielles, expliquant la réalité des projets, tout en maintenant une réserve sur la diffusion d'informations confidentielles.

REFÉRENTIEL ESR : disponible sur www.ecocert.fr/-ESR-Equitable-.

¹ Liste disponible sur <http://www.oecd.org/dataoecd/62/48/41655745.pdf>

DEUXIEME PARTIE :

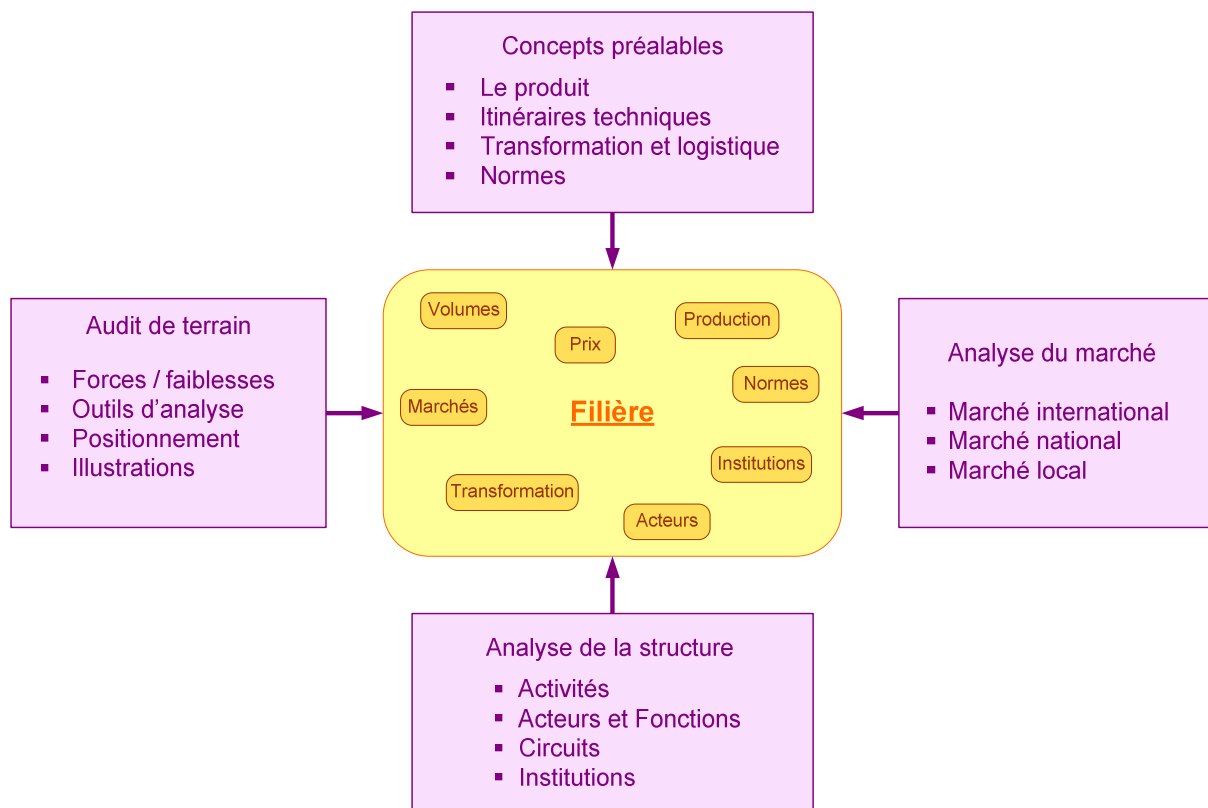
DE L'ANALYSE FILIERE A L'AUDIT DE TERRAIN, DES OUTILS DE DEVELOPPEMENT POUR LES FILIERES BIO EQUITABLES

I. METHODOLOGIE PROPOSEE ET CONCEPTS PREALABLES

II. ANALYSE DU MARCHÉ

III. ANALYSE DE LA STRUCTURE DE LA FILIERE

IV. AUDIT DE TERRAIN



I. METHODOLOGIE PROPOSEE ET CONCEPTS PREALABLES

Positionner son activité

Dans la perspective de développer son activité avec une nouvelle filière, l'entreprise doit disposer d'**informations précises** pour faire émerger les pistes d'un partenariat pertinent ou bien pour s'assurer de la viabilité d'un contact préétabli : l'information est la base du processus de décision pour **positionner son activité** (lieu, partenaire).

Face à ce besoin d'information et pour aider les entreprises dans leur prise de décision, l'outil « analyse filière » a été développé par les chercheurs, les professionnels et les ONG pour aiguiller la recherche d'information et l'analyse des données. Différentes méthodes ont été développées, des plus théoriques aux plus pratiques. Nous proposons dans ce guide de « piocher » dans les différents concepts existants et de présenter les éléments de manière pratique et illustrée, afin d'avoir une méthode d'analyse filière facilement applicable par les entreprises.

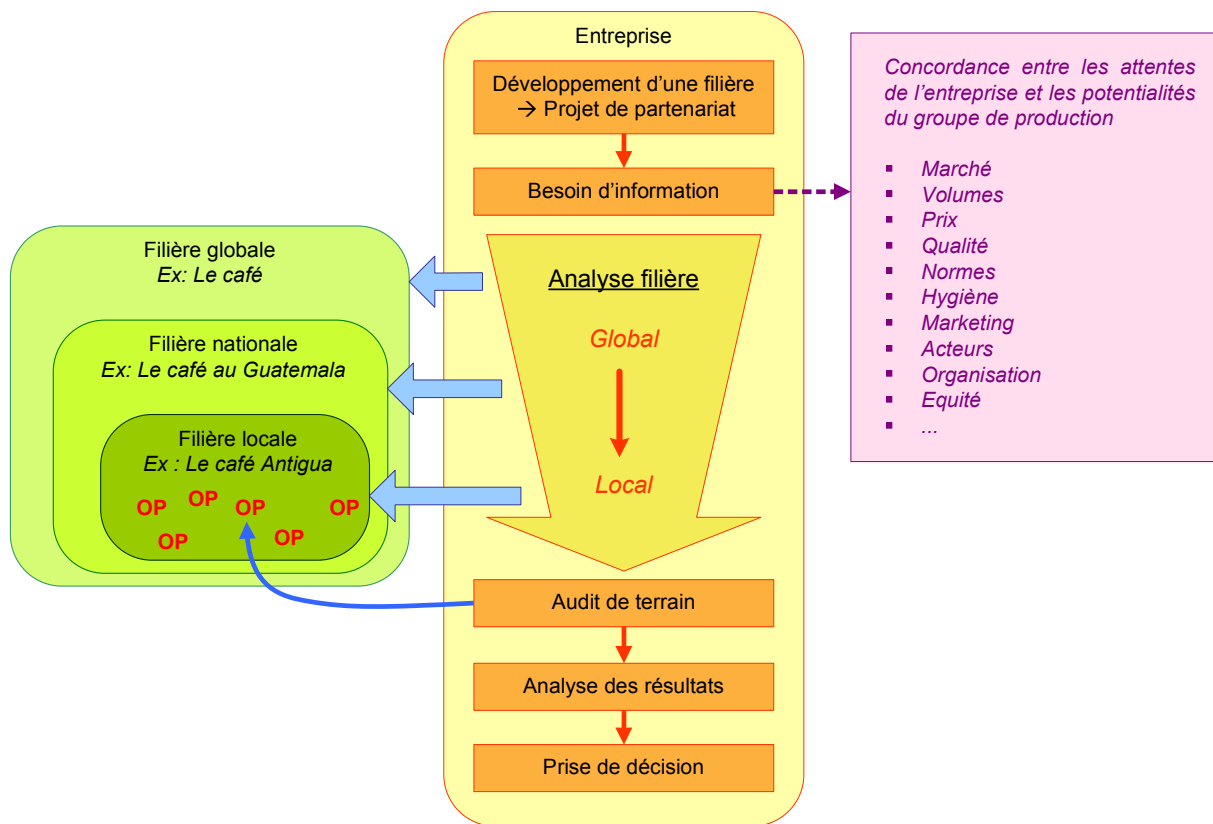
Les cadres d'analyse disponibles dans la littérature font souvent référence aux « grosses » filières (céréales, fruits et légumes, lait...) et leur application aux filières plus confidentielles est parfois difficile. L'objectif de ce guide est donc d'adapter les méthodes existantes à l'analyse des différents cas de figure pouvant se présenter dans les filières Bio Equitables (filières peu organisées, manque d'information...)

Une méthodologie à la carte pour engager un partenariat

Face à la difficulté de proposer une grille d'analyse adaptée à tous les cas d'étude au vu de la diversité des filières, des entreprises et de leurs stratégies, nous présentons une méthodologie à entrées multiples suivant les besoins de l'entreprise. Ainsi, même si nous retraçons ici la trame logique d'exécution d'une analyse filière, **l'entreprise adaptera ce plan en fonction de sa stratégie** : marché à analyser (mondial, national, local), objet de la recherche (marché / acteurs / partenaires / circuits / fonctionnement).

Suite à l'analyse de la filière envisagée, nous proposons une **méthodologie d'« audit de terrain »** constituée d'outils d'analyse et de synthèse des résultats. A l'issue de cette analyse, l'entreprise devra disposer des informations nécessaires pour prendre des décisions et engager, ou non, le **processus de partenariat**.

De l'analyse filière à l'audit de terrain



Une approche nécessaire : du Global vers le Local

L'organisation internationale des filières a un impact sur le développement de ces mêmes filières au niveau local. Les normes, les accords commerciaux, les institutions internationales influencent le développement des filières, du marché mondial et jusqu'aux marchés domestiques.

Comprendre le fonctionnement de la filière au niveau national est un élément clé de l'analyse. L'intervention des institutions, l'organisation des acteurs, les écarts de productivité entre zones de production... tous ces éléments sont autant de facteurs qui vont conditionner et orienter le développement des productions locales.

Enfin, l'organisation au plus petit échelon est la clé de voute de la filière pour la PME qui souhaite établir un partenariat. **Car même si l'environnement international et national sont favorables, c'est bien le bon fonctionnement du partenariat avec l'organisation de producteurs, la confiance et le suivi régulier des actions qui conditionneront la réussite ou non du projet.**

Avant de commencer

Ce travail préalable consiste à rassembler des informations concernant le produit étudié et son contexte, qui seront mobilisées au fur et à mesure de l'avancée de l'analyse. En général, les entreprises disposent déjà de la majorité de ces informations, mais il paraît important de les rappeler afin de rassembler tous les éléments avant de commencer l'étude.

Données générales sur le produit

- Dénomination et désignation officielle du produit
- Vocabulaire technique (ex du café : grain vert, grain torréfié...)
- Usages du produit (alimentaires, cosmétiques, textile)

Où trouver ces informations ?

- Normes (voir ci-après)
- Codex Alimentarius www.codexalimentarius.net
- Littérature scientifique concernant le produit

Aspects agronomiques de la culture

- Exigences climatiques de l'espèce
- Principales maladies et ravageurs
- Diversité des systèmes de production (traditionnels/intensifs, monoculture/cultures associées ; conventionnels/biologiques ...)
- Itinéraires techniques appliqués aux cultures

NB : pour éviter de se disperser dans la recherche d'information, nous nous focaliserons sur les conditions de cultures locales.

Où trouver ces informations ?

Littérature scientifique sur l'espèce cultivée

Voir notamment le catalogue bibliographique Agritrop du CIRAD <http://agritrop.cirad.fr>

Transformation et conditions logistiques

Détail des différents processus de transformation pour obtenir le produit final.

Exemple du café : voie sèche / voie humide

Dispositifs nécessaires pour le stockage et le transport de la marchandise.

Diversité des moyens logistiques et impact sur la qualité du produit.

Où trouver ces informations ?

Littérature scientifique concernant le produit

Normes

Les normes internationales sont souvent des barrières à l'exportation pour les produits des pays du Sud. La connaissance des normes internationales est un élément déterminant pour comprendre le mécanisme de la filière et ses conséquences sur les productions locales.

De nombreuses normes existent, voici les plus fréquentes :

- Les normes ISO (Organisation internationale de la normalisation) www.iso.org
- Codex Alimentarius (FAO/OMS) www.codexalimentarius.net
- GlobalGap www.globalgap.org

Délimitation des frontières de l'analyse

Afin de cadrer l'étude et de se concentrer sur les points les plus importants, il convient de délimiter les frontières de l'analyse. Au commencement, ces frontières peuvent paraître floues si l'on ne dispose que d'une quantité limitée d'informations sur la filière. Mais ces frontières seront mieux cernées au fur et à mesure de l'avancée du travail.

Frontière verticales :

Il s'agit de définir les limites amont et aval de l'analyse. Par exemple, si l'on s'intéresse à la filière quinoa :

- En **amont**, va-t-on prendre en compte l'apport en fumure pour les cultures ? (disponibilité, prix, quantités requises...) ou allons-nous nous limiter à la production du quinoa sans considérer les intrants ? ou encore se focaliser plus simplement sur le quinoa au départ de l'exploitation / de la coopérative, sans prendre en compte le processus de production...
- En **aval**, jusqu'à quel niveau de la filière allons-nous focaliser notre analyse : la transformation, la distribution, la consommation ?

Frontières horizontales :

La filière étudiée présente-t-elle ?

- des **co-produits** (ou produits joints), c'est-à-dire si la production du produit principal entraîne la production d'un produit secondaire. Par exemple, la production de fibre de coton entraîne également la production d'huile avec les graines de la plante. L'étude d'un coproduit peut parfois se révéler essentielle pour comprendre le mécanisme de la filière du produit principal.
- des **produits associés** : produits induits par la production principale compte tenu de leur complémentarité. Cas des produits issus de systèmes agro forestiers et de cultures associées, la viabilité du système de culture peut dépendre de plusieurs produits.

⇒ Dans une démarche de développement, la valorisation des co-produits/produits associés peut constituer des leviers pour l'amélioration du revenu des producteurs. Allez-nous prendre en compte ces co-produits/produits associés dans notre analyse ? Leur poids dans la filière du produit principal justifie-t-il leur étude ?

Frontières spatiotemporelles :

A quel espace géographique correspond l'analyse ? Région / Pays / groupe de pays

Intervalle de temps correspondant à l'étude ? A quel moment l'analyse est-elle valable ?

⇒ La définition des frontières dépendra du temps et du budget disponible pour la réalisation de l'étude.

II. ANALYSE DU MARCHÉ

La première partie de l'étude consiste à analyser le marché de la filière. En adoptant une démarche allant du contexte global vers le niveau local, nous rechercherons d'abord les variables de la filière mondiale, puis celles du pays et enfin celles par zones de production (volumes, échanges, prix...).

L'objectif de cette partie est en premier lieu de fournir un aperçu global du marché de la filière, puis de cibler progressivement nos recherches vers les données les plus stratégiques :

- données sur la production bio
- prix sur le marché local
- productions régionales

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail se divise en deux phases :

1. La **recherche bibliographique** (bases de données, revues économiques, ouvrages...)
2. Les **enquêtes de terrain** : elles viendront compléter le travail bibliographique pour les données les plus précises (chiffres sur le marché bio, sur le marché local).

II. 1. Le marché mondial

II. 1.1. Production mondiale

Objectif : Obtenir un aperçu de la production à l'échelle mondiale

Données à rechercher :

- Quantité produite au niveau mondial (conventionnelle / biologique)
- Principaux pays producteurs
- Evolution de la production mondiale

Où trouver ces données ?

- Base de données FAOSTAT (Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture) <http://faostat.fao.org>
- Organismes internationaux/nationaux des filières
Exemples :
 - ICCO Organisation internationale du Cacao www.icco.org
 - Conseil Oléicole International www.internationaloliveoil.org
- Rapports, articles, ouvrages sur le marché mondial du produit
- IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements) www.ifoam.org

Exemples :

☉ La production mondiale de cacao conventionnel (source : ICCO, 2010)

Production of cocoa beans (thousand tonnes)						
	2007/08		2008/09		Forecasts 2009/2010	
Africa	2683	72.2%	2488	69.9%	2492	69.3%
Cameroon	185		210		200	
Côte d'Ivoire	1382		1223		1200	
Ghana	729		662		675	
Nigeria	220		240		260	
Others	167		153		157	
America	444	11.9%	478	13.4%	502	13.9%
Brazil	171		157		160	
Ecuador	111		130		140	
Others	163		191		202	
Asia & Oceania	591	15.9%	594	16.7%	604	16.8%
Indonesia	485		490		500	
Papua New Guinea	52		55		55	
Others	54		49		49	
World total	3718	100.0%	3560	100.0%	3597	100.0%

Source: ICCO Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics, Vol. XXXVI, No. 1, Cocoa year 2009/2010

Published: 03-03-2010

Note: Totals may differ from sum of constituents due to rounding.

☉ Production / exportation de cacao certifié bio

Le tableau de la page suivante (source : ICCO, 2010) est un bon exemple du type de données auxquelles nous pouvons être confrontés lorsque l'on s'intéresse au pourcentage de la production certifiée biologique :

- Beaucoup de données sont manquantes « n.a. »
- Les statistiques datent de plusieurs années
- L'année de référence varie selon les pays
- Il ne s'agit là que des données pour les pays référencés lors de l'étude

Malgré ces limites, ce genre d'information est très utile pour fournir un aperçu du marché mondial certifié bio (pays producteurs, volumes produits/exportés).

Region / Country	Date	Organic production (in tonnes)	Organic exports (in tonnes)
<i>Africa (6)</i>		<i>3,000</i>	<i>1,770</i>
Ghana	2005	n.a.	n.a.
Madagascar	2003	1,500	1,500
São Tomé		n.a.	n.a.
Tanzania & Uganda	2005	1,500	270
Togo		n.a.	n.a.
<i>Americas (14)</i>		<i>11,738</i>	<i>8,638</i>
Belize	2004/05	33	33
Bolivia	2003/04	400	400
Brazil	2005/06	1,100	50
Columbia		n.a.	n.a.
Costa Rica	2004/05	300	300
Cuba		n.a.	n.a.
Dominican Republic	2004/05	5,000	5,000
Ecuador		n.a.	n.a.
El Salvador	2005	30	30
Mexico	2005	2,500	600
Nicaragua	2004	98	98
Panama	2005	350	350
Peru	2005	1,850	1,700
Venezuela	2005	77	77
<i>Asia and Oceania (4)</i>		<i>762</i>	<i>762</i>
Fiji	2002	50	50
India	2005	12	12
Sri Lanka	2005	200	200
Vanuatu	2002	500	500
<i>Total identified</i>		<i>15,500</i>	<i>11,170</i>

Sources: ICCO surveys (2006 & 2005), IFOAM (2006), SIPPO (2002), FLO-International, EPOPA, competent national authorities in Europe and international news agencies.

Note: In view of the limitations of data availability, such estimates should be regarded as provisional and should be used with due caution

II. 1.2. Commerce mondial

Objectif : Répertorier les principaux pays exportateurs et importateurs (en volume et valeur), afin de connaître les acteurs et les marchés du commerce international.

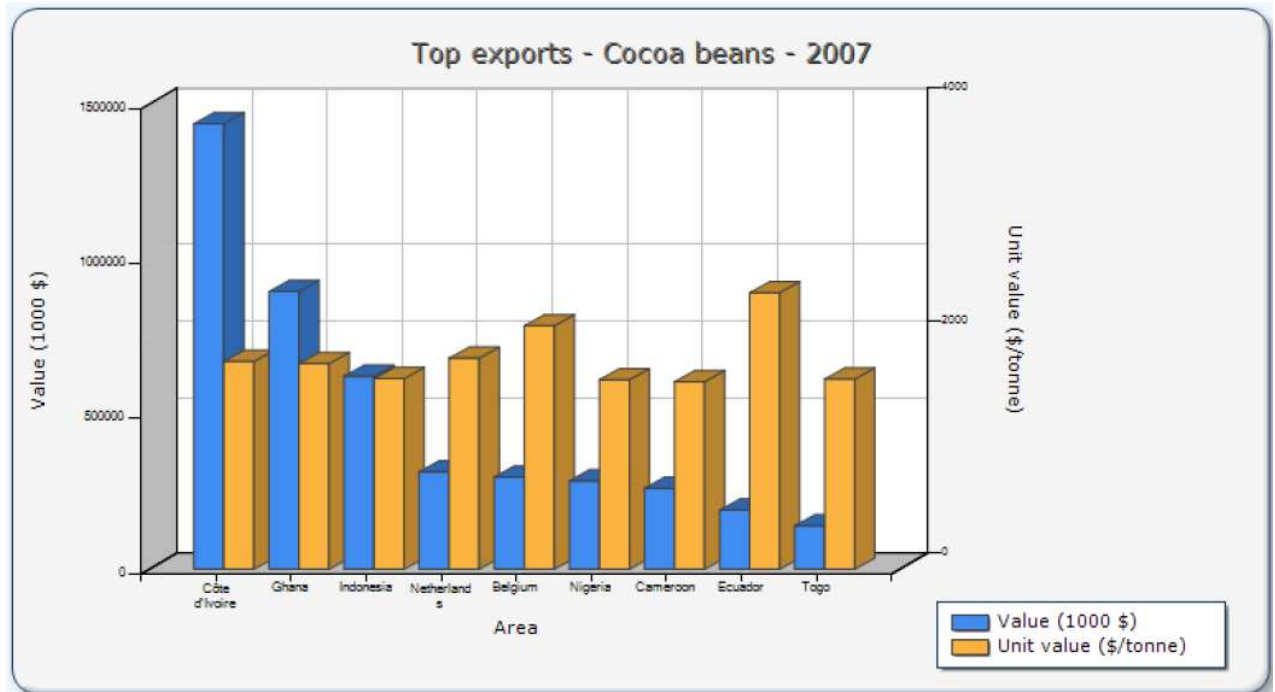
Données à rechercher pour les importations et les exportations :

- Volumes
- Valeur
- Valeur unitaire

Où trouver ces données ?

- La base de données ComTrade fourni un aperçu du commerce mondial de manière synthétique et rapide. Elle est mise à disposition par la division statistique des Nations Unies pour le commerce mondial <http://comtrade.un.org/>
- La base de données TradeSTAT (FAOSTAT) <http://faostat.fao.org>
- Organismes internationaux/nationaux des filières
- Rapports, articles, ouvrages sur le marché mondial du produit.

Exemple : Principaux pays exportateurs de fèves de cacao (quantité, valeur, valeur unitaire)
Source : Base de données TradeSTAT (FAOSTAT), 2010



Rank	Area	Quantity (tonnes)	Flag	Value (1000 \$)	Flag	Unit value (\$/tonne)
1	Côte d'Ivoire	803886		1436915		1787
2	Ghana	506358		895703		1769
3	Indonesia	379829		622600		1639
4	Netherlands	173119		314296		1815
5	Belgium	142040		297431		2094
6	Nigeria	174900	*	285100	F	1630
7	Cameroon	161961	R	261224	R	1613
8	Ecuador	80093		190440		2378
9	Togo	85600	*	140000	F	1636
10	Papua New Guinea	46900		88020		1877
11	Dominican Republic	39512		81008		2050
12	United States of America	24220		53071		2191
13	Malaysia	17821		33837		1899
14	Venezuela, Bolivarian Republic of	8779		25298		2882
15	Guinea	16950	*	24000	F	1416
16	Sierra Leone	13580	R	20275	R	1493
17	Germany	8565		18109		2114
18	Madagascar	4952		17093		3452
19	Uganda	9404		15936		1695
20	Tanzania, United Republic of	7699	*	12450		1617

* : Unofficial figure

F : FAO estimate

R : Estimated data using trading partners database

→ Les mêmes données sont à rechercher pour connaître les principaux pays importateurs du produit.

II. 1.3. Les prix

Au-delà de l'analyse du prix actuel sur le marché international, l'objectif est de repérer les tendances du prix du produit sur le marché mondial : tendance haussière, stagnation, tendance baissière, crise, cycle...

La plupart des agroéconomistes s'accordent à dire qu'un intervalle de temps de 10 ans de données est nécessaire pour obtenir un aperçu pertinent sur l'évolution des prix. Il est parfois nécessaire de compiler plusieurs sources afin d'obtenir un intervalle de temps suffisant.

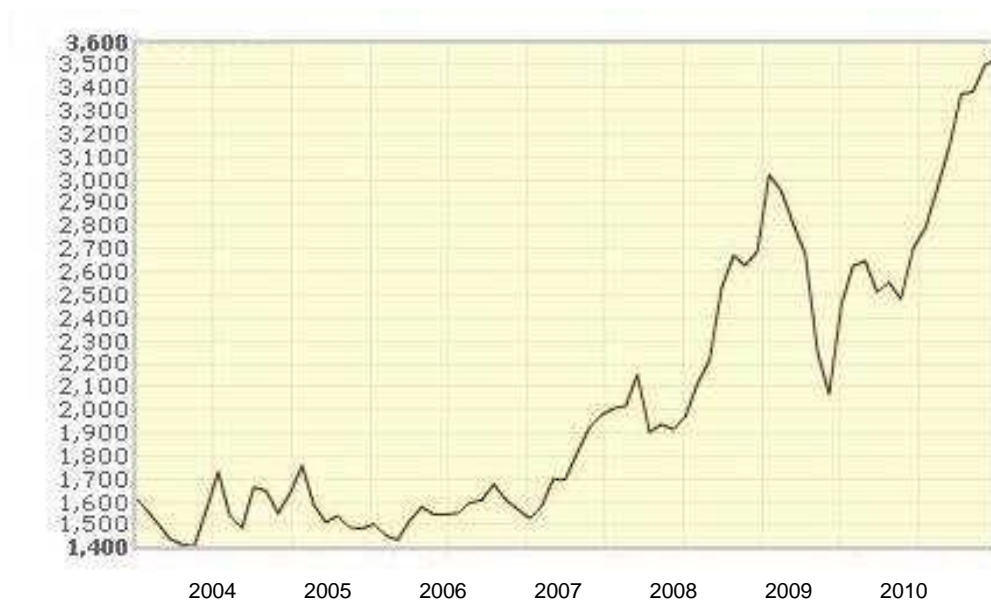
Où trouver ces données ?

- Base de données PriceSTAT (FAOSTAT) <http://faostat.fao.org>
- CNUCED INFOCOMM www.unctad.org/infocomm/francais/indexfr.htm
- Organismes internationaux/nationaux des filières
- Rapports, articles, ouvrages sur le marché mondial du produit

Exemple : Cours du cacao de 2004 à 2010 (moyenne mensuelle des prix journaliers).

Axe Y : prix en USD/tonne de fève sèche

Axe X : Mois (janvier 2004 à janvier 2010)



Evolution du cours mondial du cacao

Source : ICCO, 2010

Analyse de la conjoncture

Les données obtenues et le graphique qui en sera tiré doivent interroger sur les **raisons de l'évolution des prix**. Nous rechercherons ainsi les causes de la baisse, de la hausse ou encore de la stagnation des prix sur le marché international. Ce genre d'information se trouve généralement dans des notes de conjoncture pluriannuelles (publiés par des organisations internationales ou nationales de filière) ou dans des articles de revues agricoles et/ou économiques.

Par exemple, pour la conjoncture du cacao (graphique précédent), un article du figaro nous renseigne sur les raisons de l'envolée des cours du cacao en 2009 : « *Hausse de la demande en Asie et en Europe, production perturbée et spéculation expliquent l'envolée* » (source : *Le cours du cacao atteint des records, Le Figaro, 23 octobre 2009*)

Le cours mondial des matières premières biologiques et/ou commerce équitable est généralement difficile à obtenir lors d'une étude bibliographique. Le plus souvent, seul le cours du produit conventionnel est relevé par les études de prix. Dans certaines filières, des études sur le marché biologique ont été réalisées, relatant les différences de prix Bio/équitable/conventionnel. L'analyse des prix du marché biologique et du commerce équitable sera approfondie lors de l'étude du marché national et impliquera la rencontre d'acteurs de ces marchés pour obtenir des données chiffrées.

II. 2. Le marché national

Après avoir établi un aperçu du marché mondial, il convient d'étudier plus en détail le marché national de la filière envisagée. Nous chercherons donc à resserrer les mailles de la grille d'analyse, en reprenant les variables de la partie précédente et en les affinant.

- **La production nationale**
- **Situation dans la production mondiale**
- **Le commerce extérieur**
- **Les prix**
- **Les productions régionales**

II. 2.1. Production nationale

Objectif : Analyser l'évolution de la production nationale sur un retour d'au moins dix ans. L'analyse de cette évolution nous conduira ensuite à en rechercher les causes : marché en expansion, crise mondiale, surproduction...

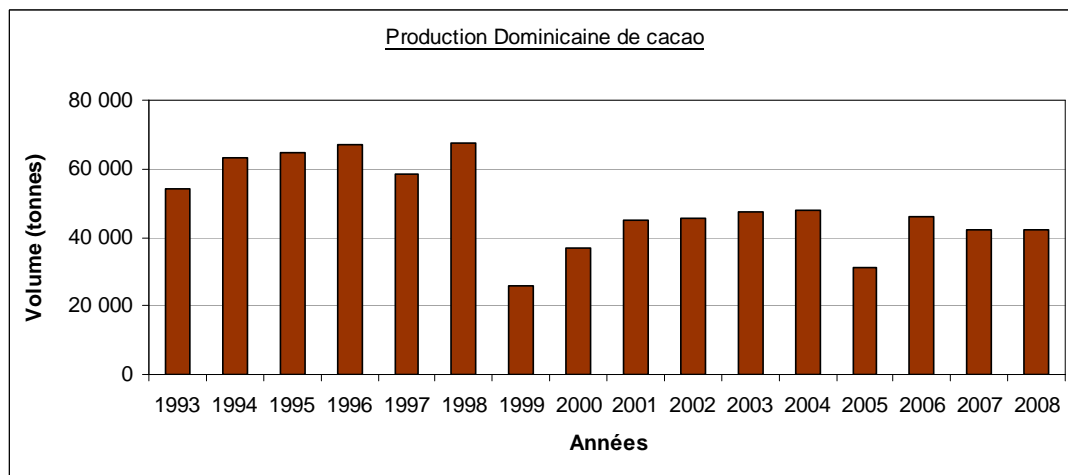
Données à rechercher :

- Production actuelle
- Evolution de la production

Où trouver ces données ?

- Base de données FAOSTAT <http://faostat.fao.org>
- Organisme international/national de filière
- Ministère de l'agriculture / institut des statistiques agricoles
- Rapports, articles, ouvrages sur le marché national du produit

Exemple : Production de cacao de la République Dominicaine (source : FAOSTAT, 2010)



Pistes d'analyse :

Au vu de ce graphique, nous pouvons constater que la production a baissé entre 1993 et 2008, mais qu'elle est relativement stable depuis l'année 2000. Il est intéressant de chercher la raison de la chute de production en 1999. D'après un rapport sur le marché du cacao réalisé par le Centre d'Export et d'Investissement de la République Dominicaine, la chute de la production de 1999 serait la conséquence du passage de l'Ouragan Georges en 1998 et de l'absence d'un programme efficace de réhabilitation des cacaoyères.

(Source : <http://www.dominicanaexporta.gov.do/Modulos/BibliotecaVirtual/Files/Estudio%20cacao.pdf>)

II. 2.2. Situation dans la production mondiale

Objectif : Positionner la production nationale par rapport à la production mondiale.

Données à rechercher :

- Quel rang en termes de volume ?
- Quel rang en termes de valeur ?

Où trouver ces données ?

- Base de données FAOSTAT <http://faostat.fao.org/>
- Organisme international/national de filière
- Ministère de l'agriculture / institut des statistiques agricoles
- Rapports, articles, ouvrages sur le marché national du produit.

Exemple : Position de la production dominicaine de cacao

Pour reprendre l'exemple de la République Dominicaine, nous voyons que celle-ci se place en 10^{ème} producteur mondial en termes de volume de fève et 11^{ème} pour la valeur de la production (Tableau ci-dessous).

Tableau : Liste des 20 principaux pays producteurs de fèves de cacao (2007)

Source : FAOSTAT, 2010

Rank	Area	Production (Int \$1000)	Flag	Production (MT)	Flag
1	Côte d'Ivoire	1065929		1384000	
2	Indonesia	569937		740006	
3	Ghana	473660		615000	*
4	Nigeria	385090		500000	*
5	Brazil	155307		201651	
6	Cameroon	138046		179239	*
7	Ecuador	66151		85891	
8	Togo	60074		78000	*
9	Papua New Guinea	36429		47300	*
10	Dominican Republic	32466		42154	
11	Colombia	48026		39904	
12	Malaysia	23105		35180	
13	Peru	24173		31387	
14	Mexico	23036		29910	
15	Venezuela, Bolivarian Republic of	14564		18911	
16	Sierra Leone	10782		14000	F
17	Guinea	9614		12484	
18	Guatemala	9093		11807	
19	Uganda	8163		10600	*
20	India	7840		10180	

* : Unofficial figure

[] : Official data

F : FAO estimate

II. 2.3. Commerce extérieur

Objectif : Analyser le commerce extérieur du produit afin de faire ressortir les forces et faiblesses du marché national.

Données à rechercher :

- volume/valeur exporté et partenaires commerciaux
- volume/valeur importé et partenaires commerciaux
- balance commerciale

Où trouver ces données ?

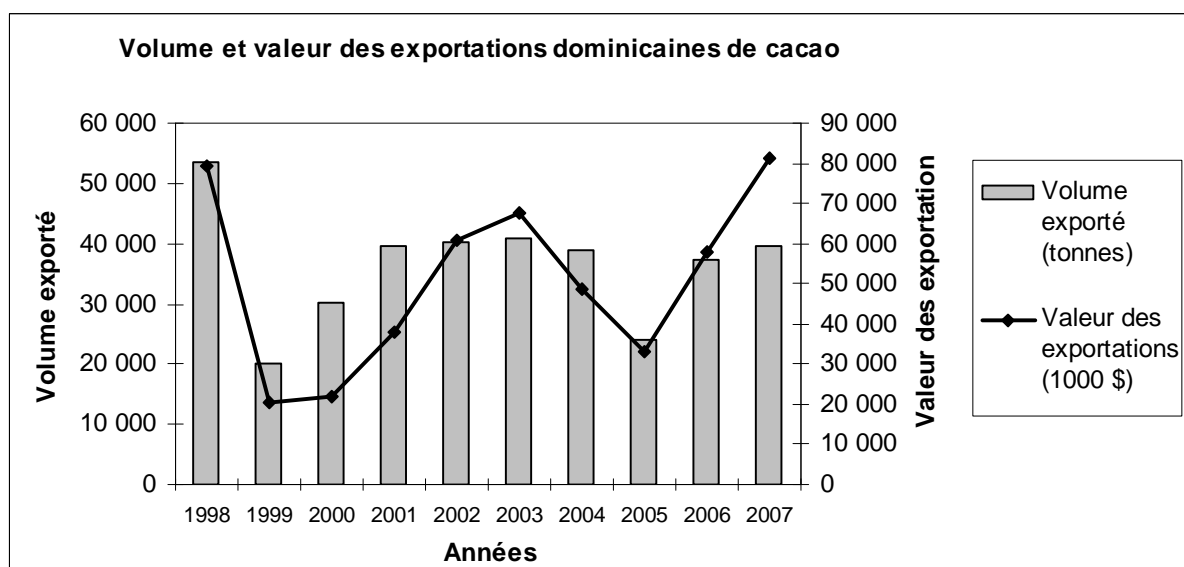
- Base de données ComTrade <http://comtrade.un.org>
- La base de données TradeSTAT (FAOSTAT) <http://faostat.fao.org/>
- Organisme international/national de filière
- Rapports, articles, ouvrages sur le marché mondial du produit

Exemple : Commerce extérieur de la République Dominicaine pour le cacao

⊙ Exportations de cacao de la République Dominicaine

Source : TradeSTAT, FAO, 2010

Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Volume exporté (tonnes)	53441	20009	30324	39710	40367	40897	38894	24067	37219	39512
Valeur des exportations (1000 \$)	79285	20217	21765	38024	60806	67588	48531	33020	57845	81008



Pistes d'analyse de la conjoncture des exportations dominicaines

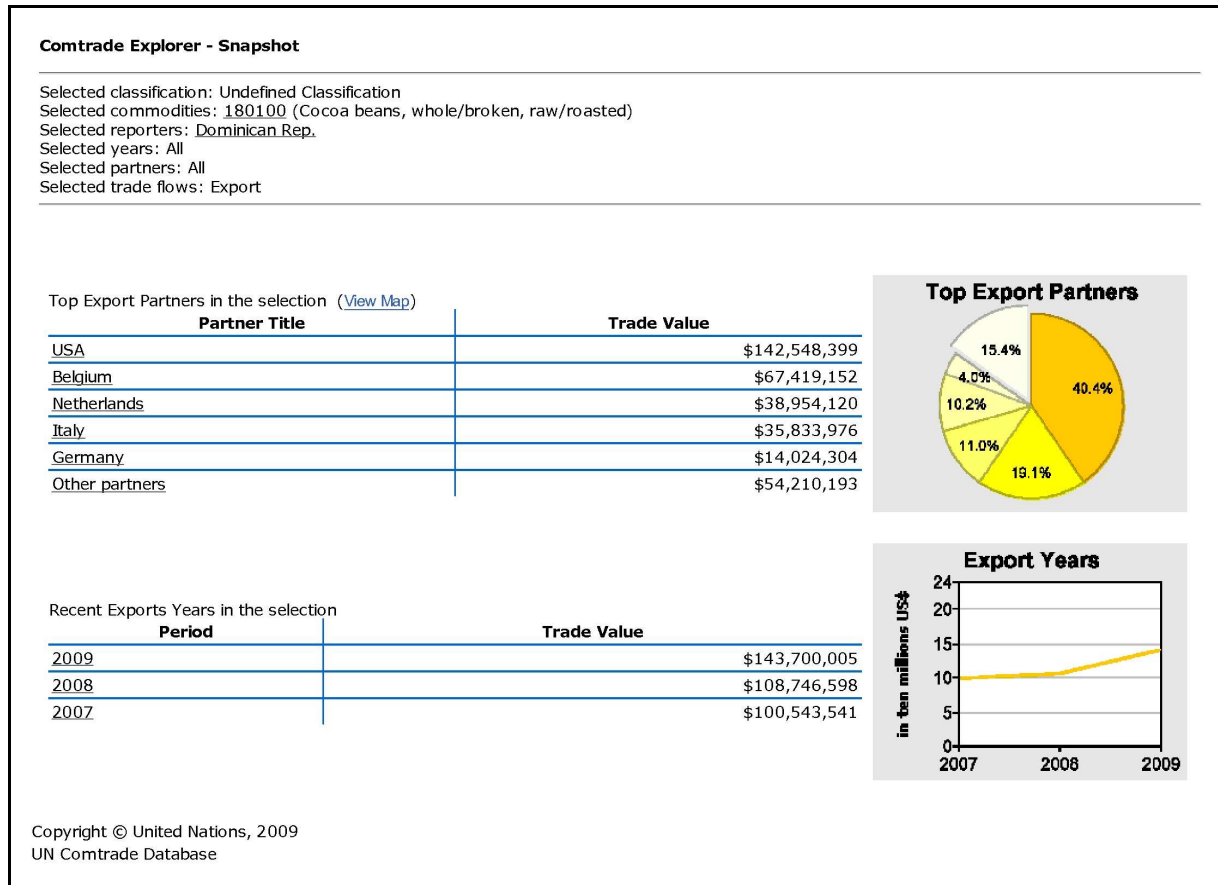
Quelles sont les raisons de l'irrégularité des exportations ?

- Forte dépendance aux conditions climatiques ?
- Irrégularité de la qualité ?
- ...

⊙ Partenaires commerciaux de la République Dominicaine pour l'export de cacao

Source : Base de données UN ComTrade

NB : La valeur indiquée est la somme des exportations des années 2007, 2008 et 2009, ce qui permet d'avoir un aperçu plus représentatif des partenaires commerciaux.



Le même travail doit être réalisé pour les importations : volume, valeur et partenaires commerciaux

Balance commerciale

Le solde de la balance commerciale (Valeur des exportations – Valeur des importations) permet de voir si le pays est excédentaire ou déficitaire au niveau du commerce extérieur pour le produit étudié. L'analyse doit être réalisée sur plusieurs années.

Formule : **Balance commerciale = Valeur des exportations – Valeur des importations**

Application pour le commerce extérieur du cacao en République Dominicaine :

Année 2008 (source : base de données ComTrade)

Valeur des exportations : 108 746 598 \$

Valeur des importations : 106 144 \$

108 746 598 – 106 144 = **108 640 454 \$**

Pistes d'analyse :

→ Très faible poids des importations par rapport aux exportations

→ Pays fortement excédentaire pour le commerce du cacao

II. 2.4. Prix

Objectif : Connaître et analyser le prix sur le marché local et national

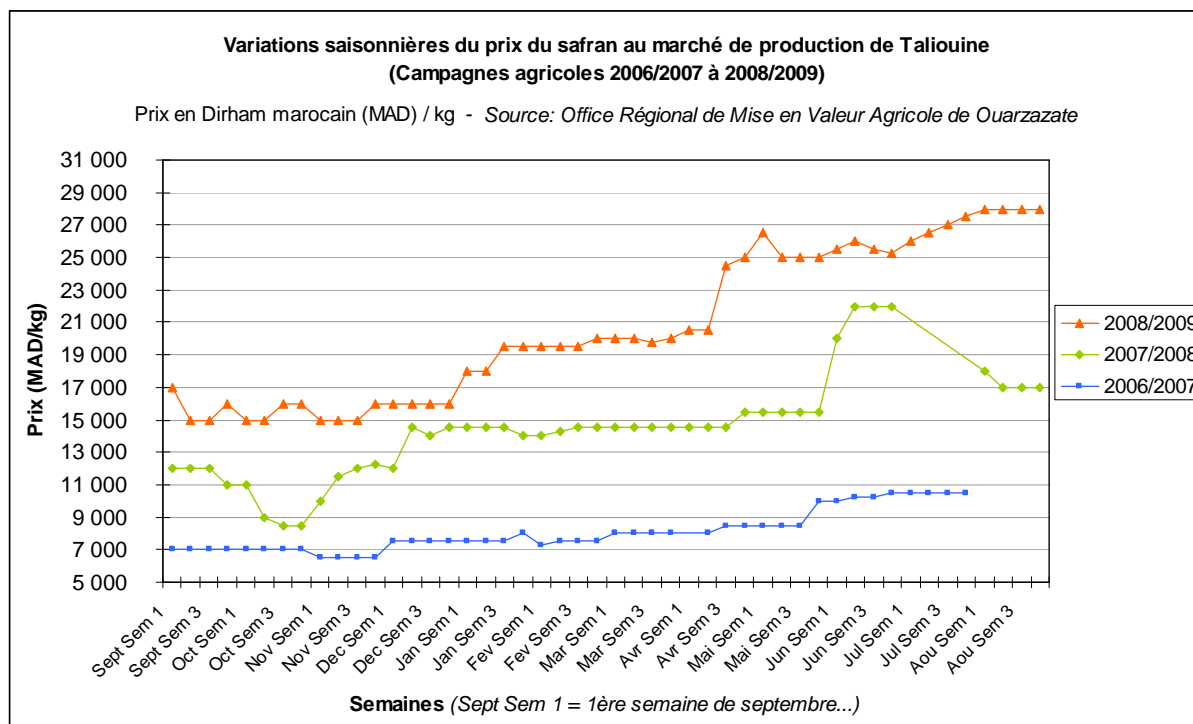
Données à rechercher :

- Evolution du prix durant les dix dernières années
- Tendances des prix (haussière, baissière, crise, cycle)
- Evolution saisonnière du prix
- Ecart de prix entre zones de production

Où trouver ces données ?

- Systèmes d'information sur les marchés du Ministère de l'Agriculture (administration centrale et/ou délégations régionales)
- Organisme national de filière
- Etudes de marchés nationales/régionales
- Enquêtes auprès des commerçants, des producteurs

Exemple : Variations saisonnières du cours du safran sur le marché de production de Taliouine (Maroc)



PARTICULARITES DE LA FILIERE BIOLOGIQUE

A titre informatif, le référentiel ESR d'Ecocert pose un objectif de pratiquer un prix minimum garanti au minimum 15% plus élevé que la moyenne des prix normalement pratiqués pour les produits non biologiques non équitables, ou au minimum 5% plus élevé que la moyenne des prix normalement pratiqués pour les produits biologiques non équitables. Ces indications donnent un ordre d'idée des plus values de prix bio équitable. Néanmoins, le contexte des filières ne permet pas toujours d'obtenir les prix conventionnels des produits, souvent parce qu'ils n'existent pas.

II. 2.5. Zones de production et répartition de la production nationale

Objectif : Connaître la répartition de la production nationale entre les différentes zones de production du pays

Données à rechercher :

- Pourcentage de la production nationale par région
- Principales caractéristiques des zones de production
 - données pédoclimatiques
 - données socioéconomiques
- Principales caractéristiques des productions régionales
 - variétés/races prédominantes
 - aspect qualitatif du produit
 - réputation du produit sur le marché national/international

Où trouver ces données ?

- Organisme international/national de la filière
- Ministère de l'agriculture / institut des statistiques agricoles
- Rapports, articles, ouvrages sur le marché national du produit
- Enquêtes auprès des acteurs de la filière

III. ANALYSE DE LA STRUCTURE DE LA FILIERE

Après avoir passé en revue le marché de la filière, l'analyse structurelle consiste à « décrypter » la filière en identifiant **les activités et les acteurs qui la composent**. Cette analyse passe également par la localisation spatiale de ces acteurs et activités, l'identification des circuits de commercialisation et l'estimation des volumes échangés.

Dans la majorité des cas, on étudiera la filière à l'échelle du pays qui constitue un cadre d'analyse stable (même réglementation, mêmes institutions, statistiques nationales...). L'étude à l'échelle régionale peut être envisagée pour des pays très étendus ou ayant une administration fédérale par exemple.

Cette partie de l'analyse implique un important travail d'enquête sur le terrain pour obtenir des informations pertinentes. En fonction des moyens dont elle dispose (budget, temps), l'entreprise adaptera la méthodologie proposée en ciblant les informations qu'elle estime essentielles.

Voici les principales questions auxquelles nous chercherons à répondre :

- Quelles activités composent la filière ?
- Qui en sont les acteurs ?
- Quels circuits sont empruntés pour la commercialisation du produit ?
- Quels rôles jouent les institutions dans la filière ?

III. 1. Les acteurs et leurs fonctions dans la filière

III. 1.1. Activités de la filière

Avant d'identifier les acteurs de la filière, nous devons connaître les activités qui la composent. Celles-ci varient selon les produits et les limites fixées pour l'analyse, l'objectif est de choisir les plus pertinentes pour l'étude. Par exemple, nous rechercherons les étapes techniques nécessaires à l'obtention du produit fini pour atteindre le marché qui nous intéresse, sans forcément analyser tous les produits des marchés potentiels de la filière.

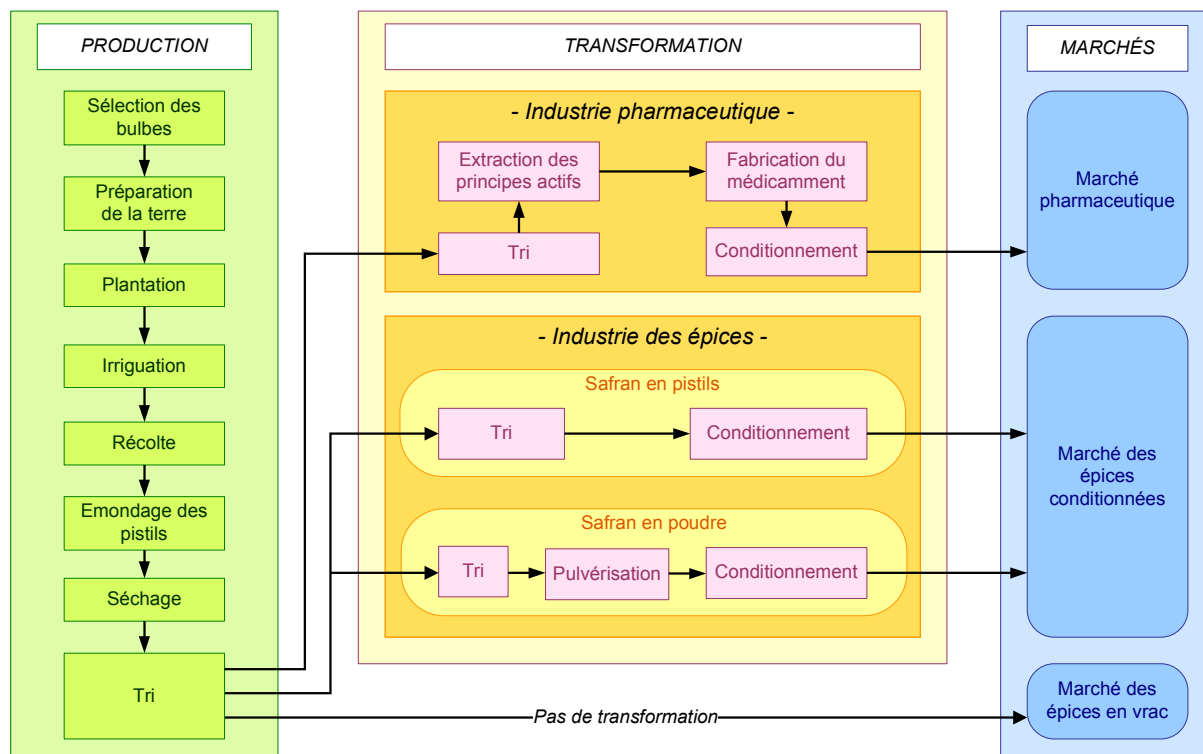
Voici quelques exemples d'activités :

- Production : plantation / irrigation / fertilisation / taille / collecte
- Transformation : tri / séchage / groupage / agréage / lavage / découpage / cuisson / conditionnement
- Logistique : transport / stockage / distribution

Les activités annexes de la filière (ou activités d'appui) viennent compléter les activités principales dans le processus de production et de transformation du produit. Il s'agit de la fourniture en intrants (semences, engrais, machines...) ou en services (vétérinaire, crédit, assurance...). Plus difficilement discernables, il est important de considérer ces activités qui se révéleront parfois stratégiques dans le fonctionnement de la filière.

Exemple

Cas de la filière safran : voici le schéma représentant les étapes techniques de la filière. Pour le construire, nous avons choisi de décomposer le processus de production, ainsi que les étapes de transformation pour les deux principaux marchés de ce produit : le marché alimentaire des épices et le marché pharmaceutique.



Etapes techniques de la filière safran

Source : Dubois, 2010

III. 1.2. Les acteurs et leurs activités

L'étape consécutive à la définition des activités est l'identification des acteurs réalisant celles-ci (une liste de définitions des acteurs est disponible à la fin du guide)


Le tableau fonction/acteur est un outil de réflexion et de représentation de la filière. Il s'agit de lier les activités aux acteurs de la filière dans un tableau à double entrée. Dans la colonne fonction, un choix sera opéré pour ne conserver que les activités les plus pertinentes.

Voici un exemple de tableau fonction/acteur pour la filière safran. Dans ce cas, la fonction transport a volontairement été écartée de l'analyse car elle ne constitue pas une fonction clé dans la filière (pas de contraintes logistiques particulières, rapport Volume/Valeur très faible).

FONCTION	ACTEUR					
	Producteur	Coopérative	Collecteur	Grossiste	Industriel	Détaillant
Production	X					
Récolte	X					
Emondage	X					
Séchage	X					
Assemblage des lots		X	X			
Tri		X		X	X	
Conditionnement		X			X	X
Distribution		X				X

Tableau fonction/acteur appliqué à la filière safran

Source : Dubois, 2010

 Voir en annexe : Tableau fonction/acteurs

III. 2. La localisation des marchés

Il s'agit ici de repérer les différents marchés où s'échange le produit étudié. La localisation spatiale des marchés et leur caractérisation est une étape primordiale pour appréhender le fonctionnement de la filière. Ce sont des lieux d'enquête essentiels car de nombreux acteurs y sont présents. Les enquêtes porteront sur :

- Rôle de l'acteur (producteur / commerçant / transporteur / transformateur / consommateur)
- Volumes échangés (le jour même, depuis le début de la campagne agricole, l'année précédente)
- Prix d'achat/de vente (du jour, évolution tout au long de la campagne agricole, l'année précédente)
- Origine et destination du produit (lieu, type d'acteur)
- Estimation du nombre d'acteurs présents pour chaque catégorie (importance du marché)
- Estimation des volumes de produit échangés sur le marché

Définitions

(D'après : Temple, 2009)

Marchés	Type de transaction dominant	Localisation
Marchés de production	Producteur > Commerçant	Zone de production
Marchés de gros	Commerçant > Commerçant	Principales villes de la zone de production et grandes villes du pays
Marchés de consommation	Commerçant > Consommateur	Territoire national et étranger

Le marché est une notion temporelle dont la fonction se définit au moment de la transaction. Un marché peut fonctionner en marché de gros durant la nuit et en marché de consommation durant la journée. Il peut également être saisonnier.

III. 3. Les circuits de commercialisation

Ayant identifié les activités de la filière, les acteurs et les marchés, l'étape suivante consiste à ordonner ces acteurs et activités dans une logique de circuit. La notion de circuit est entendue comme le parcours du produit depuis la production et jusqu'à la consommation. L'objectif est de caractériser des circuits en fonction du mode de commercialisation du produit.

Éléments de caractérisation d'un circuit :

- Vente du produit **via les marchés de production** (le producteur se rend sur le marché local) ou via les **collecteurs** (des collecteurs vont acheter le produit à l'exploitation pour le compte d'un grossiste)
- Vente du produit **via une coopérative**
- **Taille** du circuit : nombre d'acteurs intervenant entre la production et la commercialisation (circuits courts/longs)
- **Intégration** de la filière : les activités de la filière (production/transformation/commercialisation) sont réalisées par un nombre réduit d'acteurs (voire un seul acteur)
- **Destination du produit** (alimentaire/non alimentaire ; consommation brute/transformation ; transformation artisanale/industrielle ; marché local/national/international)

D'autres critères, plus difficiles à identifier, peuvent également différencier les circuits de commercialisation :

- **Stratégies d'acteurs** (optimiser les revenus, chercher l'autosuffisance, limiter les risques, investir, spécialisation, diversification...)
- **Lien sociaux** entre producteurs et commerçants (liens communautaires, familiaux...)
- **Commerce informel**

Il est souvent difficile de repérer les circuits compte tenu de la diversité des moyens de commercialisation adoptée par chaque acteur. On cherchera donc à repérer les tendances dominantes pour aboutir à une typologie des principaux circuits de la filière. La dénomination du circuit n'est pas figée, elle se fera en fonction des principaux traits de celui-ci.

Exemple : Identification de 5 principaux circuits la filière safran au Maroc

Source : Dubois, 2010 :

- Circuit **traditionnel** : circuit impliquant de nombreux intermédiaires, liens sociaux très forts, informalité du commerce.
- Circuit **traditionnel formalisé** : semblable au précédent mais les transactions sont réalisées dans un cadre formel (sociétés de commerce).
- Circuit **coopératives** : commercialisation de la production des adhérents via la coopérative.
- Circuit **tourisme** : vente sur le marché local uniquement, via les boutiques pour touristes, les auberges et les restaurants...
- Circuit **intégré** : intégration de la production (plantation) et logique d'export.

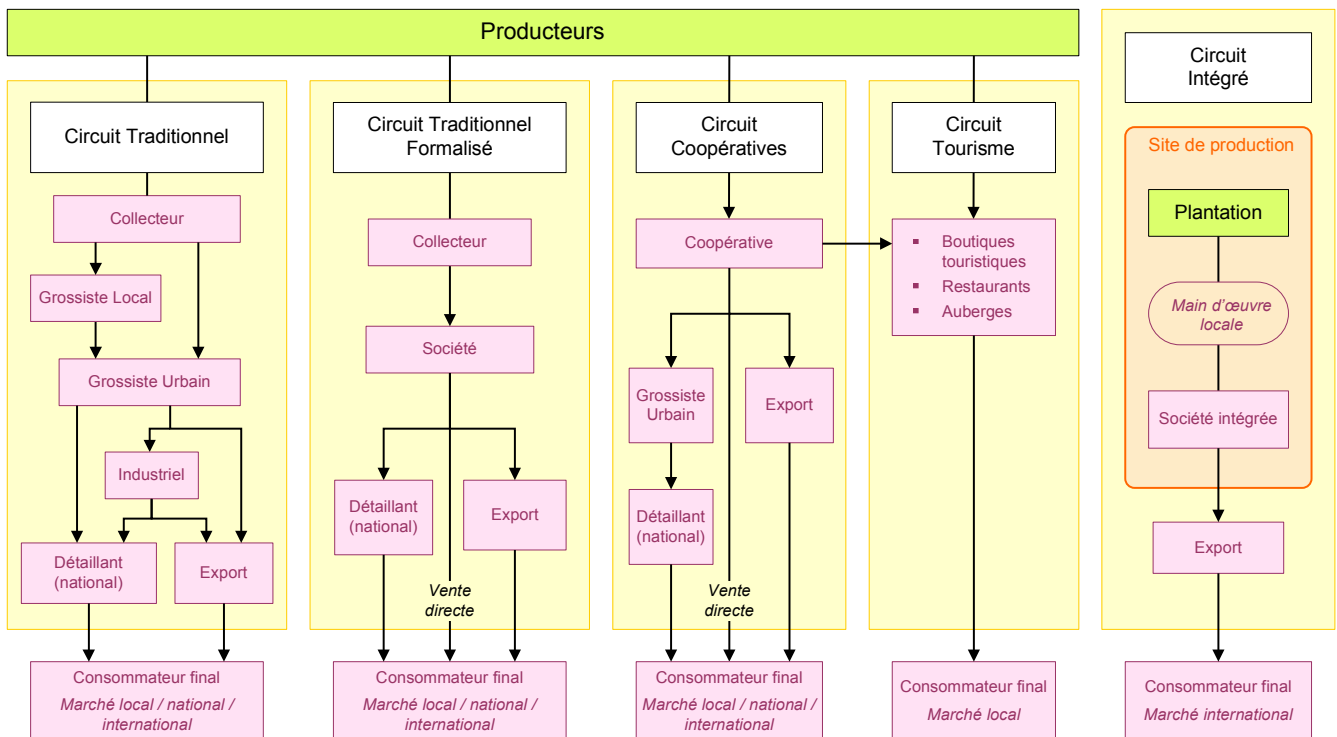
III. 4. L'estimation des volumes

L'estimation des volumes implique un important travail d'enquête. Il s'agit de quantifier le volume de produit transitant par chaque circuit voire par chaque acteur de la filière. En recoupant les informations issues des enquêtes auprès des différents acteurs avec les estimations réalisées sur les marchés, la production (locale ou nationale) sera répartie à travers les circuits et acteurs de la filière.

III. 5. Le graphe de filière

Le graphe de filière est un outil de représentation de la filière. On y présentera les différents circuits en décomposant les acteurs qui le composent. Un lien se terminant par une flèche signifie qu'il y a changement de propriété de la marchandise. Il peut être intéressant de mettre en parallèle les flèches et l'estimation des volumes.

Il n'y a pas de modèle pour l'élaboration d'un graphe de filière. Chaque schéma est unique et adapté à la filière qu'il représente. Voici par exemple la représentation graphique de la filière safran au Maroc. Dans ce cas, l'étude a pour frontière spatiale le Maroc : la frontière aval s'arrête donc au consommateur marocain et les opérations effectuées hors territoire national sont réduites à la mention « export ».



Exemple de graphe filière : la filière safran au Maroc

Source : Dubois, 2010

III. 6. Rôle des institutions

L'intervention des institutions, publiques comme privées, dans les filières peut avoir des incidences sur le fonctionnement de celles-ci. On s'attachera donc à identifier ces institutions et les actions menées sur la filière. Ce travail se fait en deux temps :

1. Phase d'identification : via la bibliographie et les dires des acteurs.
2. Phase d'enquête : rencontre des institutions. En fonction du temps disponible, on choisira de rencontrer les institutions apparaissant comme les plus importantes de la filière.

Exemple d'institutions et types d'actions associés :

Types d'institutions	Exemples d'actions
Ministère de l'agriculture (et ses représentations régionales et locales)	Politiques d'orientation agricole -Subventions -Assistance technique -Relevés statistiques
Collectivités locales	Politiques de soutien aux filières : -aides directes (subventions) -aides indirectes (organisation d'événements promotionnels)
Interprofessions nationales (fédérations, associations, syndicats, clusters...)	-Représentation des filières (défense des intérêts, lobbying, ...) -Développement et l'organisation des filières
Organisations internationales de filière Ex : ICO, ICCO, OIV	-Représentation des filières au niveau international -Harmonisation des normes -Statistiques
Etablissements publics	Missions très variées : contrôles sanitaires, normes, aides à l'export, statistiques...
Institutions internationales Ex : FAO, ONUDI	-Financement de projets -Appui technique -Statistiques
Associations et ONG	-Appui technique et organisationnel -Projets de développement

Informations à rechercher lors des enquêtes auprès des institutions :

- statut de l'institution (public / privé / mixte, régional/ national / international...)
- composition (si celle-ci regroupe plusieurs acteurs)
- missions
- politiques, projets ou autres types de soutien à la filière (passés, présents et futurs)
- moyens (techniques, méthodologiques et financiers)

IV. AUDIT DE TERRAIN

Après avoir analysé le marché et la structure de la filière, il est essentiel de réaliser une mission de terrain pour :

- **Compléter l'analyse d'une filière en projet** et engager, ou non, un partenariat avec un groupe de production.
- **Diagnostiquer les filières préétablies** en vue de leur renforcement.

Objectifs de l'audit de terrain

- Compléter l'analyse filière par des données de terrain (fondamentaux /structure /fonctionnement de la filière)
- Rencontrer les acteurs locaux/nationaux de la filière
- Mettre à jour les données récoltées
- Appréhender et identifier les difficultés de la filière
- « Se faire son avis » sur la zone à retenir
- Repérer le groupe de production le plus pertinent avec qui développer votre partenariat

Pour cela nous vous proposons d'utiliser sous une forme adaptée la méthode HACCP.

L'HACCP Filière : méthode HACCP adaptée aux diagnostics de filières bio et équitables

Appliquée à la démarche de filière bio équitable, le système HACCP va permettre : d'identifier les faiblesses (et forces) de la filière biologiques considérée, d'évaluer sa durabilité, et de mettre en place des **ACTIONS STRUCTURELLES = ACTIONS D'AMELIORATION**, pour renforcer ses points faibles en vue de son développement et de sa pérennité.

Pourquoi appliquer l'HACCP aux filières bio et équitables ?

La méthode HACCP se prête bien à l'audit de filière BIO EQUITABLE car :

1. Elle permet d'avoir une analyse dans le temps et une démarche d'amélioration continue adaptée aux **dynamiques** et à **l'évolution constante** des filières agricoles.
2. L'HACCP prend en compte l'ensemble des faiblesses d'un système et en identifie l'origine afin de faire émerger des actions d'amélioration. Les filières agricoles internationales sont des systèmes complexes et les contextes socio-économiques des pays étrangers, la différence de cultures et de pratiques par exemple, sont autant de facteurs à prendre en compte par une **approche transversale**.
3. L'HACCP est une **Démarche Qualité** que certaines entreprises appliquent à leur processus de transformation. Il nous paraît pertinent de retranscrire les bases de cette méthode pour le renforcement de leurs filières d'approvisionnement, qui nécessite également une approche Qualité, notamment pour respecter la réglementation de l'agriculture biologique.

HACCP : Analyse des points critiques pour leur maîtrise.

C'est un outil de travail et non une norme. Elle est basée sur le principe d'amélioration continue et peut donc être vue comme un outil de gestion qui identifie, évalue et maîtrise les risques et dangers.

4. De la même manière, l'HACCP est applicable vis-à-vis des "normes" de commerce équitable (respect des règles de l'OIT, transparence, équité commerciale, soutien au producteur, etc.). L'entreprise doit en effet mesurer si son projet rentre dans le cadre du système de garantie et donc identifier les "non-conformités" potentielles (ex : discrimination flagrante, exploitation des enfants, déviance dans l'utilisation de la prime de développement, dégradation de la fertilité du sol,...)

Mise en œuvre de l'HACCP Filière

Pour mettre en œuvre la méthode HACCP Filière, nous proposons de suivre le tableau suivant où celle-ci est déclinée en 10 étapes.

Méthode HACCP appliquée aux filières Bio Equitable

	ETAPE	DETAILS
1	SCHEMATISER l'organisation	Faire un schéma de l'organisation locale de la filière et leurs relations commerciales
2	IDENTIFIER les personnes	Identifier les personnes ressources locales qui pourraient être relais dans le développement du projet.
3	IDENTIFIER & DIAGNOSTIQUER les points critiques	Identifier les faiblesses et les risques de la filière au niveau de son système de production, de son environnement général, et sa structuration locale.
		Trouver l'origine de ces points critiques.
4	SYNTHETISER & RENDRE COMPTE de la faisabilité	Synthétiser les forces et faiblesses du projet
		Communiquer au décideur la faisabilité juridique, technique et logistique du projet.
5	<i>DECIDER de la stratégie</i>	<i>Le porteur de projet va se positionner et choisir d'engager, ou non, le partenariat.</i>
6	ELABORER un programme d'action	Elaborer un programme d'action concerté
7	EVALUER les coûts	Evaluer les coûts du projet en investissement humains, matériel, logistiques.
8	DEFINIR des indicateurs et FIXER des objectifs.	Définir des indicateurs pertinents pour mesurer quantitativement les évolutions.
		Fixer des objectifs.
9	MOBILISER des moyens	Mobiliser des moyens financiers, juridiques, techniques et humains.
10	COORDONNER et SUIVRE le projet	Coordonner le projet par des missions de terrain et assurer un suivi à distance.

3 IDENTIFIER & DIAGNOSTIQUER les points critiques

Pour identifier les faiblesses et les risques d'une filière bio équitable nous proposons de répartir vos questionnements selon les trois axes suivants :

1. Environnement général de la filière :


Motivation et gouvernance du groupe de production, contexte régional social- institutionnel-politique, contraintes financières impactant le produit, modalités et besoins de paiement matière première, état du marché local, image du produit, services annexes...

2. Système de production :

Risque de contamination, état des sols, rendement du système de culture et évolution, itinéraires techniques, assistance et formation, système de contrôle interne ...

3. Aspects structurels :

Équipements, infrastructure, transformation post-récolte, système de collecte, compétences de l'organisation de producteurs...

 Voir en annexe : Grille de questionnement pour l'identification des faiblesses et des risques potentiels d'une filière de production biologique

4 SYNTHETISER & RENDRE COMPTE de la faisabilité

Pour présenter de manière synthétique et visuelle les résultats, nous recommandons l'utilisation de l'outil d'analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces) :

Forces	Faiblesses
<p><i>Points forts intrinsèques à la filière</i></p> <p>Exemples : Subventions à la production Qualité variétale productive et adapté à la zone de production. Consommation nationale satisfaite</p>	<p><i>Points faibles intrinsèques à la filière</i></p> <p>Exemples : Itinéraires techniques obsolètes Domination des intermédiaires Faible réactivité du groupe de production sur les commandes de produit.</p>
Opportunités	Menaces
<p><i>Opportunités liées à l'environnement de la filière</i></p> <p>Exemples : Production nationale appréciée à l'étranger Croissance de la consommation à l'étranger Investissements étrangers pour la transformation</p>	<p><i>Menaces liées à l'environnement de la filière</i></p> <p>Exemples : Raréfaction des ressources en eau Concurrence des pays voisins Niveau d'exigence des normes internationales très élevé.</p>

6 | ELABORER un programme d'action

Pour le porteur de projet, la méthode HACCP Filière permet d'identifier les besoins de la filière, les moyens à mettre en œuvre et définir ainsi un programme d'action concerté.

"PROGRAMME D'ACTION" SELON LE REFERENTIEL ESR 2010

Le Porteur de projet établit, en concertation avec les bénéficiaires, un programme d'action définissant la finalité, les objectifs du projet de partenariat et les moyens déployés pour les réaliser.

7 | EVALUER les coûts

Les investissements nécessaires à la mise en œuvre du programme pourront être financés, **en partie ou en totalité**, grâce au fond de développement alimenté par la prime équitable versé par l'opérateur porteur de projet.

"FOND DE DEVELOPPEMENT" REFERENTIEL ESR 2010

Fond permettant de financer des actions de développement social et technique au niveau du groupe de production (infrastructures collectives, équipements collectifs, services sociaux d'éducation et de santé, aide à l'organisation

Illustration de programmes d'actions en vue de l'amélioration et du développement de filières Bio Equitables

Nous présentons ci-dessous trois programmes d'action sur des filières Bio Equitable. Les exemples du cacao en Equateur et du coton en Inde correspondent à d'importants programmes de structuration des acteurs locaux. L'illustration de la filière Fruits secs en Turquie est moins étayée et correspond plutôt à un **renforcement** de la filière.

(1) Programme de conservation du patrimoine génétique du cacaoyer en Equateur

Contexte : La libéralisation du marché depuis 1990, les spéculations importantes et le démantèlement des caisses de stabilisation en Afrique ont entraîné la dégradation de la qualité du cacao. La production Equatorienne est principalement axée sur le cacao à forte teneur oléagineuse. Les cultures intensives et monovariétales de plaine, traditionnellement consacrées aux cultures de maïs soja, entraînent une pénurie de cacao fin qualitatif.

Organisation locale de la filière : 18 coopératives sont regroupées au sein d'UNOCACE (Union des producteurs de *Cacao nacional* d'EQUATEUR). Cela représente environ 1800 familles de producteurs exploitant une surface de 12 000 hectares de plantations certifiées agriculture biologique.

Points faibles et risques identifiés :

Forces	Faiblesses	Origine des faiblesses et menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Variété <i>Nacional</i> productive et adapté à la zone de production. • Organisation coopérative forte Potentiel de production important au vue des surfaces 	<ul style="list-style-type: none"> • Perte du patrimoine génétique du <i>Cacao nacional</i> • Baisse de la productivité et des rendements • Dégradation qualitative du processus post-récolte • Dégradation du revenu des producteurs 	<p>Développement des cultures de cacao monovariétal Mauvaise conduite agronomique (pas de taille) et peu de maîtrise du processus de fermentation de fèves de cacao.</p> <p>Orientation majoritaire du marché vers les cacaos hybrides pour leur utilisation oléagineuse. Politique de prix non qualitative et spéculation boursière importante.</p>
Opportunités	Menaces	
<ul style="list-style-type: none"> • Fort attachement identitaire au <i>Cacao nacional</i> • Demande en cacao fins sur le marché international 	<ul style="list-style-type: none"> • Baisse de disponibilité en cacaos fins 	

Stratégie/plan d'action :

- Améliorer le circuit de collecte et le processus de transformation post-récolte du cacao.
- Redensifier et rénover les plantations de cacao.
- Transférer à l'organisation les compétences nécessaires sur les bonnes pratiques culturales du cacao.
- Mettre en œuvre une politique de paiement valorisant la qualité du cacao en fèves fraîches.

Moyens mis en œuvre

> Humain :

Identification des producteurs motivés pour tester les techniques de rénovation, appliquer d'autres méthodes culturales.

Mise en place de "brigade de rénovation" directement attachées aux associations de producteurs.

Coordinateurs et techniciens agronomes locaux.

> Juridique :

Création de la fondation Kaoka associant UNOCACE et l'entreprise importatrice Kaoka. Le pouvoir de décision pour l'utilisation des primes est réparti entre les producteurs et les gérants de la coopérative dans un but de transparence dans l'utilisation des fonds d'investissements destinés à UNOCACE et aux associations de producteurs.

> Financier :

Achat du cacao aux producteurs en fèves fraîches.

Instauration d'un prix minimum garanti au quintal de fèves fraîches.

Alimentation d'un fond de développement par l'importateur pour subventionner notamment les plants et l'équipement nécessaires aux 40 brigades.

> Technique/logistique :

Sélection de "clones" de cacao plus résistants aux maladies et création de jardins clonaux.

Création de pépinières de plants greffés sélectionnés et mise en place de parcelles pilotes.

Installation de centres d'achat répartis sur toute la zone de production, et de centres de traitement du cacao (fermentation et séchage) pour chaque coopérative.

Objectifs/indicateurs

Tonnage d'exportation de *Cacao nacional* de 1^{ère} qualité.

Capacité productive des plants de greffage.

Densité des plantations : arbres/ha.

Rénovation/redensification : ha densifiés/ha.

Productivité : quintal/ha.

Suivi et coordination

Quatre ingénieurs agronomes équatoriens sont employés au sein de la fondation pour le suivi des actions et conseiller les organisations de producteurs. Kaoka effectue plusieurs fois par an des missions sur le terrain pour coordonner et évaluer avec UNOCACE l'évolution du programme.



(2) Le programme Himshikha Development Project sur la filière coton région Indore –Inde

Contexte : La culture intensive du coton est très polluante et très gourmande en eau. Les problèmes de santé liés à cette culture sont fréquents et graves. La ressource en eau se raréfie. Les revenus des producteurs sont très fluctuants.

Organisation : Ambika, association regroupant plus de 250 producteurs répartis dans 7 villages.

Forces	Faiblesses	Origine des faiblesses et menaces
<ul style="list-style-type: none"> Motivation des producteurs conscients des enjeux environnementaux et économiques 	<ul style="list-style-type: none"> Le coton est une plante fragile soumise à l'attaque des ravageurs et maladies Sa culture nécessite beaucoup d'eau Réseaux de fournitures en intrants biologiques peu développés 	Propre au cotonnier
Opportunités	Menaces	
<ul style="list-style-type: none"> Demande de coton bio importante sur le marché international 	<ul style="list-style-type: none"> Risque de contamination par les parcelles conventionnelle 	Productions cotonnières conventionnelles majoritaires

Stratégie/plan d'action :

-Elaboration d'un plan de développement global basé sur trois piliers : Production/santé/développement. Il vise l'amélioration de la santé, des revenus économiques, et l'accès à l'éducation des fermiers et de leurs familles.

-Le développement territorial du programme s'est élaboré initialement en "forme d'escargot" pour limiter les contaminations chimiques agricoles et limiter aussi les risques de reventes de coton conventionnel des producteurs non engagés dans le programme.

Moyens mis en œuvre

> Humains :

Des techniciens et inspecteurs diffusent les technique des productions biologiques du coton (préparation de pesticides et d'engrais naturels, rotation de culture, etc.)

> Financier :

Engagement contractuel des partenaires sur trois ans renouvelable.

Les primes pour les producteurs à la vente de leur récolte est supérieur à 20% par rapport aux circuits classiques.

Avances sur récolte.

> Logistique/technique :

Installation temporaire d'un camp médical pour les fermiers des villages (2005).

Fournitures en graines de coton bio.

Construction de sanitaires, achat de gamelles de cuisines avec l'argent du fond social versé par l'entreprise engagée.

> Juridique :

Création de *Himshikha Development Project*, ONG relais qui coordonne le programme et reçoit les primes de développement.



(3) Le programme Happy Village sur la filière fruits secs en Turquie

Contexte : La Turquie est un de pays leader dans la production de fruits secs (figes, abricots, noisettes...) et également une nation pionnière dans le domaine de l'agriculture biologique.

Organisation locale de la filière : La société turque Isik travaille en partenariat avec 750 producteurs répartis dans 141 villages sur toute la Turquie. Les parcelles cultivées représentent environ 3000 ha au total.

Risques / faiblesses	Origine
<ul style="list-style-type: none">Risques de contamination de produit chimique phytosanitaires.	Héritage des terres : parcellaire très morcelé Cultures conventionnelles jouxtant les parcelles Bio dans certains villages.
<ul style="list-style-type: none">Influences des spéculations sur les productions de fruits secs conventionnels.	Production conventionnelle volumineuse. Capacité et période de stockage des fruits secs conventionnels importantes (5 ans) dues aux traitements au soufre pour la conservation.

Opportunité	Forces
<ul style="list-style-type: none">Société privée très investie localement et en capacité de réaliser les étapes de collecte jusqu'à l'exportation des fruits secs.	Conditions climatiques adéquates pour le séchage des fruits.

Stratégie/plan d'actions :

Inciter l'ensemble des producteurs d'une communauté villageoise à se convertir au mode de production biologique pour :

- limiter les contaminations de produits chimiques.
- encourager les dynamiques de groupe, permettre l'échange de point de vue, le partage de matériels.



BIBLIOGRAPHIE

PARTIE I : LA DEMARCHE BIO EQUITABLE

Trade for Development Centre-CTB. 2009. *L'agriculture bio dans les pays du Sud : une opportunité de développement durable ?*

Ecocert SA. 2010. *Référentiel ESR*.

Bio Partenaire. 2009. *Référentiel BIO EQUITABLE*.

PFCE, 2008. *Kit d'Orientation Porteur de Projet en Commerce Equitable*

PARTIE II : DE L'ANALYSE FILIERE A L'AUDIT DE TERRAIN, DES OUTILS DE DEVELOPPEMENT POUR LES FILIERES BIO EQUITABLES

Temple L. 2009. *Compétitivité et méthode d'analyse de filière*. Polycopié de cours Supagro, Cirad, UMR MOISA, Montpellier 70 p.

Bourgeois R., Herrera D. 1998. *Filières et dialogue pour l'action, La méthode Cadiac*. Cirad, Montpellier.

Boutonnet J.P. 2010. *Principes d'étude du fonctionnement et de la dynamique des filières de produits agricoles*. INRA/SAD, Montpellier.

Ecocert SA. 2010. *Référentiel ESR*.

Bureau National Interprofessionnel du Cognac. 2001. *Bonnes pratiques hygiéniques appliquées à la filière Cognac Documentation d'aide à l'application du guide national « filière vins » à l'usage des entreprises en cours de démarche HACCP appliquées à la filière Cognac*.

Deberdt A. *Programme de conservation du patrimoine génétique du cacaoyer en Equateur*.

Dubois A. 2010, *Analyse de la filière safran au Maroc : Quelles perspectives pour la mise en place d'une Indication Géographique ?*, CIHEAM-IAM Montpellier.

Ministère de l'Economie, de l'industrie et de l'emploi. 2010. Dossier de presse. *Installation de la Commission nationale du commerce équitable*.

Bio Partenaire. 2010. *Dossier de presse Bio Partenaire*.

HORUS/AVSF. avril 2009. *Le commerce équitable comme instrument de l'aide publique au développement : enjeux, impacts, enseignements, stratégie, modes opératoires et indicateurs rapport de synthèse*.

Sites internet

www.commerceequitable.org

www.agrosourcing.com

www.kaoka.fr

www.satoriz.fr

www.himshikha.org

www.ecocert.fr/ESR

ACRONYMES

APD : Aide Publique au Développement.

CE : Commerce Equitable

CNCE : Commission Nationale du Commerce Equitable

ESR : Equitable, Solidaire, Responsable

IFOAM: International Federation of Organic Agriculture Movements

ISO : International Standard Organization

OGM : Organisme Génétiquement modifié

OIT : Organisation internationale du travail

OP : Organisation de producteurs

PVD: Pays en Voie de Développement.

SCI : Système de Contrôle Interne

DEFINITIONS

« Petit producteur » référentiel ESR

Producteur ne dépendant pas **structurellement** d'une main d'œuvre salariée **régulière** ou permanente, et conduisant son exploitation en ayant principalement recours à sa force travail et à celle des membres de sa famille. Le petit producteur consacre la majeure partie de son temps de travail aux activités agricoles sur son exploitation. Les revenus découlant de ses activités agricoles constituent son revenu principal.

Les capitaux, biens et infrastructures du producteur sont tels que ce dernier doit nécessairement se mettre en commun avec d'autres producteurs pour commercialiser et vendre ses produits sur le marché voulu.

« Prix d'achat » référentiel ESR

On distingue deux prix d'achat :

- Le prix **payé aux producteurs** par le groupe de production (prix d'achat aux producteurs), quelque soit le lieu de la transaction ;
- Le prix **payé au groupe de production** par le premier acheteur (prix d'achat au groupe de production), quelque soit le lieu de la transaction.

Le prix d'achat est toujours supérieur ou égal au prix minimum garanti.

« Prix minimum garanti » référentiel ESR

On distingue deux prix minimum garantis :

- Le prix correspondant au prix sur lequel le groupe de production s'engage à l'égard des producteurs (prix minimum **garanti aux producteurs**),
- Le prix sur lequel le premier acheteur s'engage à l'égard du groupe de production (prix minimum **garanti au groupe de production**).

« Travailleur » référentiel ESR

Toute personne employée afin d'effectuer un travail temporaire, saisonnier ou permanent. Les salariés d'une organisation de producteurs en charge des aspects administratifs sont considérés comme des travailleurs, ainsi que les ouvriers agricoles employés par des producteurs. Les travailleurs permanents travaillent plus de huit mois par an au sein de la même entité.

Trois types d'Organisations de Producteurs» référentiel ESR

-«**Un groupement de producteurs**» (agriculteurs, éleveurs ou cueilleurs) **organisés et constitués dans les faits ou dans la loi pour vendre le produit** (par exemple : une coopérative, une association formelle de producteurs).

-«**Une entreprise à contrat de production**» une entreprise **ayant des contrats de production ou de collecte avec des producteurs** (au sens du présent référentiel : agriculteurs, éleveurs ou cueilleurs).

-«**Plantation**» une entreprise de production agricole **employant des travailleurs agricoles** (par exemple : domaine, propriété foncière, ferme).

Producteur

Agriculteur, éleveur ou cueilleur en charge d'assurer la production ou la collecte d'un produit avant de le livrer à un groupe de production. Un producteur peut effectuer lui-même des activités de transformation post-récolte.

Transformateurs

Ce sont les opérateurs de la transformation du produit brut. La transformation peut être réalisée directement par le producteur (transformation artisanale) ou bien par un industriel.

Industriel (non intégré) : entreprise achetant la matière première et la transformant en produit fini ou semi-fini.

Industriel intégré : industriel doté de moyens de production agricole pour sa fourniture (totale ou partielle) en matière première. Pour la production, l'industriel intégré peut être lié par contrat avec des exploitations ou disposer de moyens de production propres (location/achat de terres).

Commerçants

Il existe une multitude de types de commerçants et leurs fonctions varient beaucoup selon les filières et produits. Suivant les cas, certains vont assurer le transport, l'agrèage, le préfinancement des récoltes alors que d'autres n'interviendront qu'en tant que simple intermédiaires. Nous définissons ici les grands types de commerçant et leur fonction principale.

Collecteur ou rassembleur : premier maillon de la chaîne de commercialisation, il achète le produit directement auprès des producteurs et le vend aux industriels et grossistes. Il est généralement originaire de la zone de production et connaît les producteurs. Il peut être financé par le grossiste ou l'industriel pour l'achat de la production.

Grossiste : le produit est acheté majoritairement à des producteurs (via un rassembleur ou non) et vendu majoritairement à des détaillants ou industriels. Il est originaire du marché de production ou du marché de consommation. On peut ainsi distinguer le grossiste local du grossiste urbain.

Détaillant : le produit est acheté majoritairement à des grossistes et vendu majoritairement à des consommateurs. Les volumes ventés par le détaillant sont très variables selon sa nature (épicerie, vendeur sur les marchés, supermarché...)

Courtiers : la particularité du courtier vient de du fait qu'il n'est en aucun cas propriétaire de la marchandise. Il agit pour le compte d'un grossiste, d'un industriel ou d'un détaillant qui le finance pour faciliter son approvisionnement. Il est rémunéré de façon forfaitaire.

Transporteur : sa fonction réside dans le transfert du produit entre les zones de production, de transformation et de consommation. Dans certains cas, il remplit d'autres fonctions comme le stockage.

OUTILS OPERATIONNELS

1° Tableau fonction/acteur

2° Grille de questionnements pour l'audit terrain

1° Tableau acteurs/fonction

Acteur :	Producteur	Coopérative	Collecteur	Grossiste	Industriel	Détaillant
Fonction :						
Production						
Récolte						
Fermentation						
Séchage						
Tri						
Assemblage des lots						
Transport						
Transformation						
Conditionnement						
Stockage						
Transport						
Distribution						

2° Grille de questionnement pour l'identification des faiblesses et des risques potentiels d'une filière de production biologique

ENVIRONNEMENT GENERAL DE LA FILIERE

Il y a-t-il des leaders au sein du groupe de production ?

Motivation et intérêt pour les producteurs/groupe de production de monter un partenariat ?

Stratégie des organisations de producteurs ?

Implication des institutions étatiques ?

Contexte culturel et image du produit dans le pays ?

Conflit locaux, instabilité politique, groupes armés ?

Prix des matières premières contraint par la bourse ?

Spéculation sur la matière première considérée ?

Influence du taux de change ?

Prix de la matière première soumis à de forte fluctuation sur une année ?

Achat en monnaie locale ?

Besoin de délais de paiement courts pour les producteurs / l'organisation de producteurs ?

Besoin pour les producteurs d'avance sur récolte = paiement avancé ?

Besoin de paiement cash ?

Concurrence locale sur la même production ?

Services de crédits et d'assurances disponibles ?

Fonctionnement démocratique des organisations de production ?

Concentration des cultures dans une zone très concentrée géographiquement ?

Transparence des organisations de production/entreprise à contrat de production ?

Évolution des revenus des producteurs ?

Il y a-t-il du commerce informel ?

SYSTÈME DE PRODUCTION

Risques de contamination des productions en champs (OGM, pesticides, pollution) ?

Contamination ressources naturelles (eau, sol) ?

Destruction ou érosion du sol ?

S'agit-il plutôt de système de culture spécialisés ou diversifiés ?

Niveau de rendement des cultures ?

Cultures adaptées aux conditions locales ?

Capacité d'augmentation de la production ?

Services de fournitures d'intrants ?

Assistance technique locale effective ?

Evaluation et mise à niveau des techniciens locaux ?

Existence système de contrôle interne pour la certification biologique ?

Efficacité du système de contrôle interne AB ?

Séparation entre les produits Bio et conventionnels (si activité mixte) ?

Enregistrements assurant la traçabilité des paiements aux producteurs et des flux de production correspondants ?

ASPECTS STRUCTURELS DE LA FILIERE

Transformation post-récolte effectuée par les producteurs eux-mêmes ?

Equipements de transformation post- récolte adaptés ?

Les producteurs/cueilleurs apportent individuellement leur production sur le lieu de transformation/stockage ?

Efficacité du système de collecte des productions ?

Efficacité du système de stockage des productions ?

Présence de collecteur privé, rassembleurs, dans la zone de production ?

Compétence de l'organisation de production en termes de gestion comptable ?

Compétence de l'organisation de production en termes de commercialisation ?

Compétence de l'organisation de production en termes de gestion de la qualité ?



www.biopartenaire.com

UNE ASSOCIATION, DEUX MARQUES COLLECTIVES

Bio Partenaire est une association professionnelle qui promeut l'alliance des valeurs de l'Agriculture Biologique et des principes du Commerce Equitable. Elle entend affirmer le rôle des PME comme moteur du développement dans une démarche de partenariat étroit avec les producteurs. L'Association appuie les entreprises dans la création et le développement des filières Bio Solidaire et Bio Equitable.

Missions de l'association

- ✓ Fédérer et accompagner les PME porteuses de projets Bio Equitable et Bio Solidaire.
- ✓ Promouvoir les chartes Bio Equitable et Bio Solidaire.
- ✓ Participer aux actions de communication sur les valeurs et les principes de l'Agriculture Biologique et du Commerce Equitable

L'association en chiffres (année 2010)

- 30 entreprises membres
- 23 filières Bio Equitable et Bio Solidaire
- + de 250 références alimentaires, cosmétiques et textiles

Marques collectives :

BIO EQUITABLE

est notre marque pour les entreprises en partenariat avec des **producteurs des pays émergents** ou en voie de développement. Les filières Bio Equitable sont contrôlées selon le **système de garantie ESR** (Echanges, Solidaire, responsable) porté par Ecocert.

BIO SOLIDAIRE

est notre marque pour les **partenariats de proximité**¹, entre transformateurs et producteurs, qui s'inscrivent dans une **logique de durabilité**. Les filières sont contrôlées sur la base du cahier des charges Bio Solidaire par un OC accrédité et l'association attribue cette marque au vu de ces **contrôles**.¹(limité pour le moment au territoire Français)

ASSOCIATION BIO PARTENAIRE
INEED Rovaltain TGV, 1 rue Marc Seguin BP 11114 ALIXAN
26958 VALENCE Cedex
TEL FAX : 04 75 61 94 43



Ce guide est destiné aux entreprises porteuses de projet, importateurs, grossistes, transformateurs, souhaitant mettre en place ou renforcer une filière d'approvisionnement de produits biologique à travers une démarche de Commerce Equitable depuis les pays du Sud.

Le développement d'une filière Bio Equitable nécessite une approche professionnelle alliant les aspects commerciaux, agronomiques, sociaux, écologiques et surtout humains. Nous avons ainsi compilé l'expertise de l'association Bio Partenaire et de ses entreprises membres avec les outils classiques d'analyse de filière agro-alimentaires internationales.

-La démarche de Filière Bio Equitable et les principes du système de contrôle Ecocert Equitable (ESR) sont d'abord exposés : complémentarité de l'agriculture biologique et du commerce équitable, fondements d'un partenariat durable avec le groupe de production (engagements réciproques, démarches qualité, échanges de savoir-faire, ...)

-Puis une méthodologie d'analyse des filières agricoles (marché et structuration) ainsi que des outils opérationnels permettant de construire et d'orienter votre projet en mesurant la cohérence de votre stratégie d'entreprise avec la complexité du terrain.

-L'analyse des points faibles de la filière, adaptation de la méthode HACCP aux filières Bio et Equitables, permet par la suite d'identifier en concertation avec vos partenaires les besoins concrets de la filière et de concevoir ainsi un programme d'action sur le long terme.

-Trois programmes Bio Equitable illustrent enfin la démarche Bio Equitable et présentent les enjeux des filières, l'utilisation des outils et les actions mises en œuvre pour les pérenniser.