RAPPORT D'ACTIVITÉ FAIRTRADE REVENU VITAL

Photo: Sean Hawkey

Introduction

Le Revenu Vital pour les producteurs Fairtrade est au cœur de notre mission et une priorité dans notre programme. En 2017, nous avons élaboré la première Stratégie de Fairtrade pour un Revenu Vital et défini une feuille de route pour réaliser des progrès tangibles vers un revenu vital. Pour que cette stratégie se concrétise, nous comptons sur les efforts coordonnés de nombreux acteurs de la chaîne d'approvisionnement : les producteurs et leurs organisations, les marques, les détaillants et les gouvernements. En tant que système de commerce éthique le plus connu au monde, Fairtrade est en première ligne lorsqu'il s'agit de faire avancer le débat sur le revenu vital et de créer un environnement politique favorable. Pour placer la barre plus haut, nous avons fait d'importants progrès dans l'élaboration et la mise en œuvre d'interventions et d'outils au cours de l'année dernière.

Ce bulletin vous informe de nos récentes activités et de nos plans en matière de revenu vital. Nous vous souhaitons une bonne lecture de ce premier numéro et nous nous réjouissons déjà de vos commentaires.

Carla Veldhuyzen | Senior Advisor Sustainable Livelihoods | c.veldhuyzen@fairtrade.net

Index

1. Fixer des prix de référence pour le Revenu Vital
- Les Prix de Référence pour un Revenu Vital pour le cacao de Côte d'Ivoire et du Ghana sont instigateurs de changement positif.
- Prix de Référence pour un Revenu Vital fixés pour la vanille.
- Préparation de Prix des Référence du Revenu Vital pour le café en cours dans plusieurs pays.

2. Au-delà des prix
- Tenir des registres pour améliorer la rentabilité de l'exploitation.
- Le Cahier de Registre du Producteur.

3. Projets pilotes pour un revenu vital
- Valider la stratégie pour un revenu vital dans la pratique.

4. Efforts de plaidoyer
- Lobbying pour le droit à un Revenu Vital.

5. Quoi de neuf en 2020 ?
- Actualiser la Stratégie de Fairtrade pour un Revenu Vital.
- Viser une adoption plus large des Prix de Référence pour un Revenu Vital.
- Renforcer la dimension de genre.
- Passez au numérique.

FIXER DES PRIX DE RÉFÉRENCE POUR LE REVENU VITAL

Des prix équitables ont toujours été un aspect fondamental des conditions commerciales équitables et jouent un rôle essentiel dans la Stratégie de Fairtrade pour un Revenu Vital.

Un prix durable est une condition préalable pour que les producteurs puissent gagner décemment leur vie et Fairtrade plaide activement pour la nécessité de payer des prix décents dans le cadre d'une approche holistique des revenus des petits producteurs. Ainsi, le concept de Revenu Vital est au cœur de cet effort.

Qu'est-ce qu'un Prix de Référence pour un Revenu Vital?

Le concept de Prix de Référence pour un Revenu Vital découle du droit humain universel selon lequel quiconque travaille a droit à une rémunération équitable et satisfaisante lui assurant une existence conforme à la dignité. Ainsi, les revenus d'un producteur à temps plein devraient pouvoir lui assurer un revenu vital.

Un Prix de Référence pour un Revenu Vital repose sur les paramètres clés suivants :
1. Le coût d'un niveau de vie décent (référence du revenu vital)
2. Des rendements durables (référence de productivité)
3. Une taille d'exploitation viable (pour utiliser pleinement la main-d'œuvre disponible du ménage)
4. Le coût d'une production durable (pour atteindre les rendements mentionnés ci-dessus)

Un prix qui permet à un ménage agricole moyen avec une taille d'exploitation viable et un niveau de productivité durable de gagner un revenu vital peut ainsi être calculé en utilisant la formule : prix x volumes produits = coût d'un niveau de vie décent + coût de production ou:

$$\textbf{Prix de Référence pour un Revenu Vital} = \frac{\text{coût d'un niveau de vie décent } \mathbf{+} \text{ coût d'une production durable}}{\text{taille d'exploitation viable } \mathbf{x} \text{ rendements durables}}$$

Des Prix de Référence pour un Revenu Vital jouent avant tout un rôle de sensibilisation clé sur la nécessité de prix durables pour permettre des revenus vitaux. Ensuite, ils constituent pour Fairtrade et d'autres acteurs engagés dans la durabilité une source d'informations pour la fixation des prix.

En 2019, nous avons appliqué le concept pour déterminer les Prix de Référence pour un Revenu Vital pour le cacao et la vanille. Nous nous appuierons sur les enseignements tirés de ces exemples pour élaborer une méthodologie standardisée et évaluer comment le concept peut être institutionnalisé dans toutes les catégories de produits. Vous trouverez ci-dessous un résumé de nos principales réalisations à ce jour.

Les Prix de Référence pour un Revenu Vital pour le cacao de Côte d'Ivoire et du Ghana sont instigateurs de changement positif

En septembre 2019, Fairtrade a annoncé la révision des Prix de Référence pour un Revenu Vital pour le cacao à hauteur de 2200 USD/MT en Côte d'Ivoire et de 2100 USD/MT au Ghana au niveau producteur (farm gate). *(Cliquez ci-dessous pour consulter la note explicative)*. Des marques de chocolat comme Tony's Chocolonely, Belvas et Oxfam Fair Trade et le détaillant REWE se sont déjà engagés à payer volontairement le Prix de Référence pour un Revenu Vital Fairtrade pour le cacao utilisé dans l'ensemble ou une partie de leur gamme de produits à base de chocolat. A l'avenir, Fairtrade intégrera les paiements volontaires du Prix de Référence pour un Revenu Vital dans le cadre de projets pilotes avec des partenaires commerciaux engagés et tournés vers l'avenir *(voir Section 3)*. Ce faisant, nous visons à démontrer que le paiement de prix plus élevés est un facteur déterminant pour atteindre un revenu vital.

Nous avons des raisons de croire que l'établissement de Prix de Référence pour un Revenu Vital pour les deux principaux pays producteurs de cacao a également contribué à l'introduction d'un Différentiel de Revenu Vital (LID) obligatoire pour la prochaine saison par les gouvernements du Ghana et de la Côte d'Ivoire.

Note explicative sur les Prix de Référence pour un Revenu Vital pour le Cacao

Prix de Référence pour un Revenu Vital fixés pour la vanille

À la demande de la Sustainable Vanilla Initiative et avec le soutien financier de Ben & Jerry's, Fairtrade International a réalisé une étude afin de fixer des Prix de Référence pour un Revenu Vital pour la vanille de Madagascar et d'Ouganda. Le rapport de cette étude a été publié en septembre 2019.

« Anything but Plain: Exploring sustainable vanilla prices to achieve a living income for farmers » (Pas du gâteau: Explorer les prix durables de la vanille pour atteindre un revenu vital pour les producteurs) met en lumière plusieurs questions

essentielles concernant les moyens de subsistance des producteurs. Le rapport examine le revenu actuel de producteurs typiques des deux pays, le coût d'un niveau de vie décent pour les ménages des communautés de producteurs de vanille et le prix nécessaire pour que les producteurs de vanille puissent se le permettre.

Producteur de vanille de Madagascar. ©Fairtrade International

Des données de terrain ont été collectées dans les deux pays pour calculer le coût d'un niveau de vie décent qui s'élève, après déduction des aliments cultivés pour la consommation domestique, à environ 5300 € par an et par ménage à Madagascar et à 6500 € en Ouganda. Des niveaux de productivité et des tailles d'exploitations viables cibles ont été définis lors de la consultation des parties prenantes. Sur la base de ces chiffres, les Prix de Référence pour un Revenu Vital pour la vanille verte au niveau producteur ont été estimés à 16,60 €/kg pour Madagascar et à 15,60 €/kg pour l'Ouganda. Le modèle de prix se base sur une exploitation diversifiée typique, cultivant des cultures commerciales comme le cacao et le café ainsi que du riz et d'autres aliments pour la consommation des ménages, en tenant compte de la taille maximale raisonnable des parcelles de vanille pour mobiliser pleinement la main-d'œuvre disponible des ménages. La diversification des cultures est ainsi encouragée pour renforcer la résilience des exploitations agricoles et la sécurité alimentaire.

L'étude sur les Prix de Référence pour un Revenu Vital aide les parties prenantes du secteur de la vanille –producteurs, entreprises, gouvernements et prestataires de services– à mieux comprendre ce dont les producteurs ont besoin pour atteindre un niveau de vie décent. Les prix de référence, indiquant le prix nécessaire au niveau du producteur pour lui permettre d'avoir un revenu décent, visent à contribuer à stabiliser le marché de la vanille qui subit une extrême volatilité des prix. L'étude a été bien accueillie par le secteur de la vanille, y compris les membres de la **Sustainable Vanilla Initiative.**

Anything but Plain: Exploring sustainable vanilla prices to achieve income for farmers

Préparation de Prix des Référence du Revenu Vital pour le café en cours dans plusieurs pays

Le prix du café sur le marché mondial oscillant autour de 1 USD/livre pendant la majeure partie de 2019, de nombreux petits producteurs se sont retrouvés obligés de vendre leur café à perte et ceux qui le peuvent –en particulier la jeune génération– abandonnent le café pour d'autres opportunités de subsistance. Bien que le prix minimum du commerce équitable de 1,40 $ US/livre offre un filet de sécurité important aux producteurs de café lors de crises de prix pour les aider à garder la tête hors de l'eau, il ne suffit pas pour leur permettre de gagner un revenu vital. Quel prix peut-on donc considérer comme étant un prix durable ?

En 2019, nous avons introduit des registres agricoles dans des coopératives de café en Colombie, au Pérou, au Nicaragua, au Guatemala, au Honduras, au Mexique, en Ouganda et en Indonésie. L'objectif était de recueillir et d'analyser les relevés annuels des dépenses des producteurs, de leurs revenus et de leur utilisation de la main-d'œuvre et d'établir une base de référence au cours du deuxième semestre de 2020. Cette base de référence de la productivité et des revenus agricoles actuels dans les différents pays producteurs de café est nécessaire pour comprendre la réalité spécifique des producteurs de café dans chaque pays et définir ensuite les tailles d'exploitations viables, les niveaux de rendements durables et les coûts de production qui y sont associés pour atteindre ces rendements.

Des tables rondes lors desquelles les parties prenantes analyseront et discuteront des résultats pour convenir de ces variables clés pour l'établissement des Prix de Référence pour un Revenu Vital seront organisées en Colombie, en Ouganda et en Indonésie. Des premières réunions ont déjà eu lieu avec la Sustainable Coffee Platform d'Indonésie et les membres de l'Uganda Coffee Platform pour les sensibiliser au projet et vérifier leur intérêt à participer. Les réactions ont été extrêmement positives.

AU-DELÀ DES PRIX

Tenir des registres pour améliorer la rentabilité de l'exploitation

La Stratégie de Fairtrade pour un Revenu Vital est une approche holistique pour atteindre des moyens de subsistance durables pour les petits producteurs. Outre des prix et un développement du marché durables, elle implique également de trouver des voies pour rendre les exploitations plus résilientes au changement climatique et aux chocs des prix, améliorer l'efficacité et pour atteindre des niveaux de rendements durables.

L'assistance technique pour l'adoption de bonnes pratiques agricoles afin d'augmenter la productivité et d'optimiser la rentabilité des exploitations n'est efficace que si les producteurs ont les compétences entrepreneuriales qui leur permettent de comprendre comment certains efforts et investissements agricoles porteront leurs fruits. Nous avons dès lors développé des outils simples et du matériel de formation pour renforcer les capacités de gestion des exploitations agricoles.

Le Cahier de Registre du Producteur

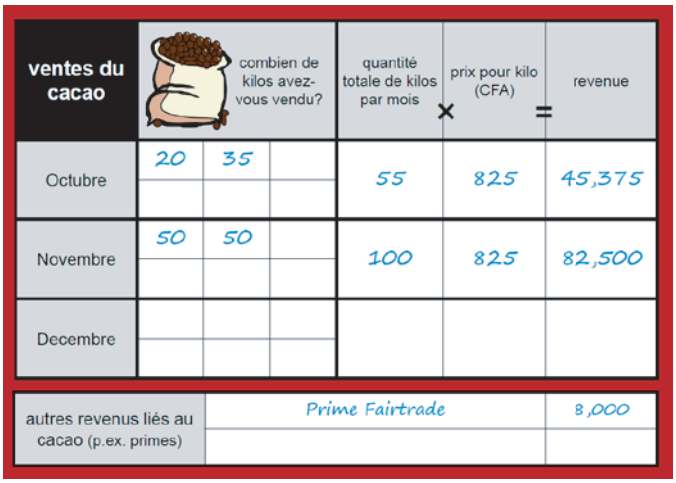
La gestion d'une exploitation en tant que petite entreprise nécessite des connaissances de base sur l'économie agricole. La plupart des petits producteurs Fairtrade ne consignent pas leurs coûts ou leurs ventes agricoles et n'ont pas les outils appropriés ni les compétences requises pour calculer les bénéfices agricoles. Pour résoudre ce problème et obtenir des données plus précises sur les coûts de production et revenus réels, Fairtrade a développé des outils pour que les producteurs de café et de bananes documentent leurs dépenses et leurs revenus. Ces outils visent à faciliter une meilleure prise de décision et une meilleure planification et optimiser ainsi leurs revenus agricoles.

Le cahier de registre est conçu pour être facile à utiliser mais une formation de groupe et un coaching individuel de suivi intensif sont nécessaires pour les habituer à tenir des registres et s'assurer que cela est fait correctement. Un « Manuel de Formation des Formateurs » a été élaboré pour guider les producteurs qui forment leurs pairs ou, par exemple, le personnel technique des coopératives, dans l'utilisation de l'outil et pour sensibiliser à l'importance de tenir des registres.

Le manuel souligne aussi l'importance de considérer les aspects liés au genre lors des formations. L'approche consiste à impliquer tous les membres adultes du ménage dans cet exercice de tenue de registres pour s'assurer que chaque activité agricole est saisie. L'objectif est d'encourager une prise de décision plus inclusive dans l'économie des ménages où les femmes n'ont pas souvent leur mot à dire, et, ce faisant, de favoriser des relations plus équitables au sein du ménage.

En 2019, des cahiers de registres du producteur ont été fourni à plus de 2000 producteurs de café dans 37 organisations de producteurs Fairtrade dans sept pays et trois continents.

Le cahier de registre a été adapté pour les producteurs de cacao qui ont un faible niveau d'alphabétisation dans le cadre de projets pilotes sur le revenu vital en Afrique de l'Ouest *(voir Section 3)*.



ventes du cacao	combien de kilos avez-vous vendu?			quantité totale de kilos par mois ×	prix pour kilo (CFA) =	revenue
Octubre	20	35		55	825	45,375
Novembre	50	50		100	825	82,500
Decembre						
autres revenus liés au cacao (p.ex. primes)	Prime Fairtrade					8,000

Un prototype de l'outil a été testé dans la coopérative KAPATCHIVA en Côte d'Ivoire. Le personnel technique de la coopérative et des producteurs sélectionnés ont été formés pour remplir le cahier et le tester pendant un mois. L'outil a été jugé adéquat, facile à utiliser et généralement bien compris. Un financement du projet sera nécessaire pour une distribution plus large de l'outil.

PROJETS PILOTES POUR UN REVENU VITAL

Valider la stratégie pour un revenu vital dans la pratique

Les partenaires commerciaux qui paient volontairement le Prix de Référence pour un Revenu Vital ont été invités à collaborer avec nous sur des projets pilotes pour mettre en œuvre et surveiller l'efficacité de l'approche holistique de Fairtrade en matière de revenu vital. Les résultats de ces projets pilotes visent à démontrer l'efficacité du modèle et à valider les hypothèses sous-jacentes au cadre stratégique nécessaire pour intensifier la mise en œuvre et améliorer considérablement les revenus des producteurs de cacao.

Ces projets pilotes sont également une occasion de dialoguer avec des partenaires commerciaux de manière innovante pour atteindre un des objectifs communs qui est de progresser vers des revenus vitaux grâce à des partenariats équitables entre les coopératives et leurs acheteurs.

Les projets pilotes pour un Revenu Vital reflètent la feuille de route holistique en matière de revenu vital et consistent en une composante prix (engagement de s'approvisionner en un volume important de cacao au Prix de Référence pour un Revenu Vital); une composante de rendements durables (pour atteindre les niveaux de productivité et de diversification cibles); un renforcement organisationnel assuré par le WACP et un investissement stratégique de la Prime dans un cadre solide de suivi, d'évaluation et d'apprentissage.

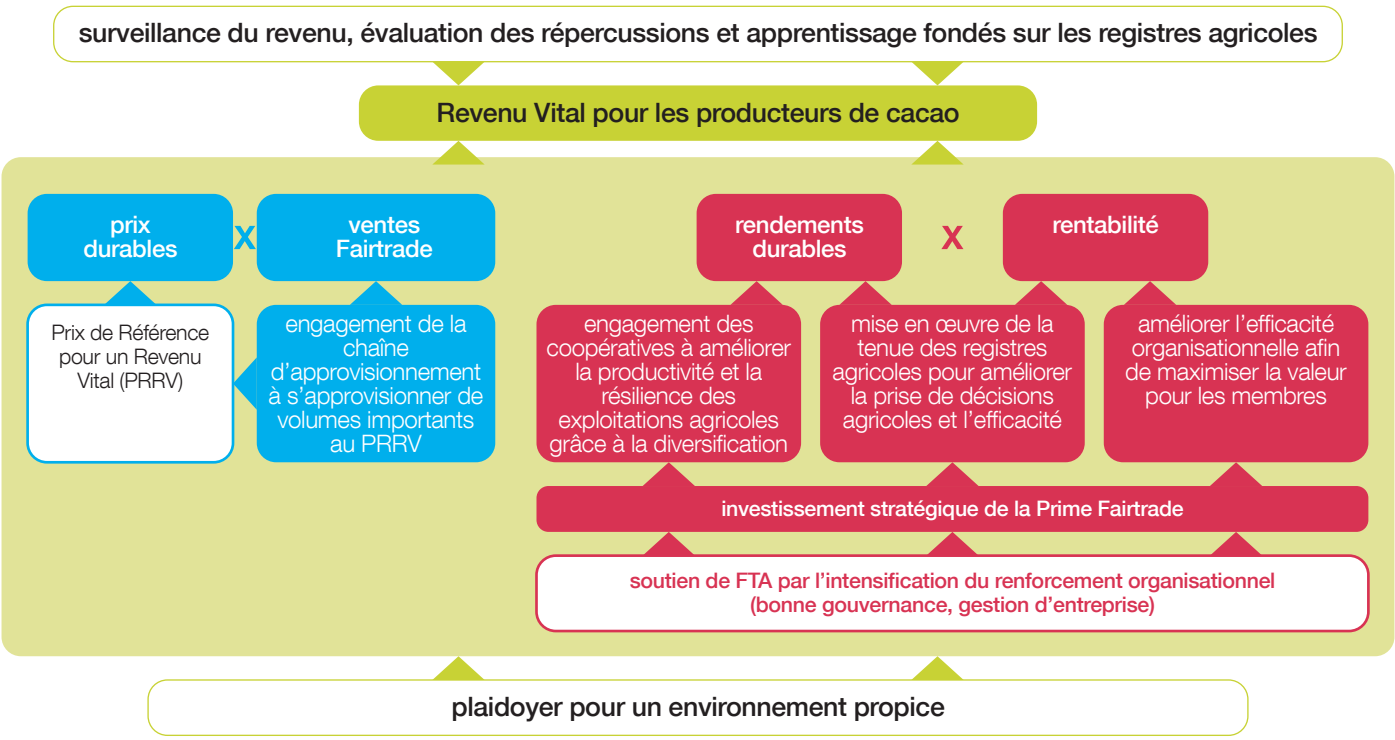
A ce jour, la marque de chocolat néerlandaise Tony's Chocolonely et le détaillant allemand REWE se sont engagés à piloter notre approche holistique en matière de revenu vital en Côte d'Ivoire et au Ghana. De plus, un certain nombre d'autres partenaires commerciaux en Belgique (Oxfam Fairtrade, Belvas, Galler, Colruyt) et en Allemagne (LIDL) mettent partiellement en œuvre la feuille de route pour un revenu vital au sein de leurs chaînes d'approvisionnement respectives, en incluant pour la plupart le paiement d'un différentiel de prix.

« En tant que membre fondateur du Sustainable Cocoa Forum, le groupe REWE est engagé dans la culture du cacao certifié depuis de nombreuses années. Depuis 2014, nous coopérons au programme de cacao Fairtrade. Notre projet commun au Ghana est une étape logique dans le renforcement de notre engagement envers Fairtrade. Nous pensons qu'un revenu vital est la base qui permettra de relever les défis majeurs du secteur du cacao. »

– Marcel Weber, directeur général de la marque du groupe REWE – national et international.

« Lidl s'est engagé à que tout son approvisionnement de chocolat soit vendu conformément aux normes durables d'UTZ, Rainforest Alliance et Fairtrade. L'objectif a été atteint en 2016 et, 2 ans plus tard, en 2018, Lidl a signé Beyond Chocolate. En conséquence, Lidl a invité les parties prenantes à développer une première initiative sur le revenu vital dans le secteur du chocolat. Rikolto et Fairtrade étaient impliqués depuis le début et, après 2 ans, un premier produit est né sous le nom de Way To Go: un barre de chocolat pour laquelle une prime supplémentaire, en plus de la Prime Fairtrade, est versée pour progresser vers un revenu vital. Aujourd'hui, les barres de chocolat Way To Go se trouvent en Belgique et aux Pays-Bas et bientôt elles seront aussi vendus dans d'autres pays. »

– Phillippe Weiler, responsable du développement durable chez Lidl Belgique et Luxembourg



Outre la composante prix, les projets pilotes se concentrent aussi sur les pratiques agricoles durables, la gestion efficace des exploitations agricoles et sur la diversification des revenus. La mise en œuvre d'interventions au niveau de la productivité est principalement dirigée par les coopératives qui reçoivent le soutien de Fairtrade Africa pour développer les capacités requises pour fournir des services adéquats à leurs membres.

La phase de conception de chaque projet pilote commence par une évaluation participative des besoins afin d'identifier les domaines spécifiques qui nécessitent une attention dans la coopérative cible. À cet effet, nous avons développé une « boîte à outils » d'évaluation des besoins. Il s'agit d'un tableau de bord qui suit la logique du cadre d'indicateurs du revenu vital : une série de discussions de groupe (composés de dirigeants, du personnel technique et des producteurs formateurs, des délégués, des membres masculins, féminins et des jeunes de coopératives) et des entretiens individuels avec les ménages. Des interventions spécifiques dans le cadre du projet sont ensuite définies pour répondre aux besoins prioritaires sur la base des résultats. En 2019, des évaluations des besoins liées au Revenu Vital ont été menées au sein de la CAKIB et de la Konongo Society.

En ce qui concerne les projets avec Tony's Chocolonely, LIDL et REWE, une enquête et une analyse des écarts des revenus réels des ménages, des niveaux de productivité et de diversification par rapport aux valeurs cibles, ainsi que de la prestation de services des coopératives à leurs membres, sont actuellement en cours. Leurs résultats fourniront des informations sur les principaux indicateurs de revenu vital, comme point de départ d'une évaluation d'impact longitudinal des projets pilotes pour un revenu vital de Fairtrade. L'enquête couvre également un échantillon représentatif de ménages de producteurs dans les quatre coopératives ciblées.

Le cadre d'indicateurs de l'enquête s'aligne sur la théorie du changement du revenu vital et sera utilisé pour le suivi des progrès vers un revenu vital et pour valider les hypothèses sous-jacentes au modèle de Prix de Référence pour un Revenu Vital de Fairtrade. Les résultats sont attendus d'ici avril 2020. Les cahiers de registre seront utilisés pour mesurer l'amélioration du revenu agricole au fil du temps.

Phillippe Weiler, responsable du développement durable chez Lidl Belgique, explique aux producteurs de Kuapa Kokoo comment ils commercialisent la barre de chocolat Way2Go.

Visite du projet Way2Go au Ghana avec Bram Markey (Rikolto), Bettina von Reden (Fairtrade Allemagne) et Philippe Weiler (LIDL Belgique).

EFFORTS DE PLAIDOYER

Lobbying pour le droit à un Revenu Vital

Il est essentiel d'avoir des politiques gouvernementales propices et des engagements sectoriels ambitieux pour créer des conditions de concurrence équitables pour les mesures drastiques nécessaires à l'établissement d'un revenu vital à grande échelle, notamment des prix plus élevés pour les matières premières.

Les activités de plaidoyer pour un environnement propice représentent le troisième pilier de la Stratégie pour un Revenu Vital, à côté des prix et des rendements durables. A cet effet, un petit groupe de travail a été créé pour articuler les messages clés autour du revenu vital en tant que droit humain et élaborer un plan d'action de plaidoyer pour influencer les gouvernements, les plateformes industrielles et la société civile, afin que des conditions favorables soient mises en place. *(Cliquez ci-dessous pour lire notre position à ce sujet)*.

En parlant d'une seule voix, nous avons renforcé la position de Fairtrade : le personnel du système Fairtrade et les responsables de produits internationaux ont joué un rôle déterminant dans l'élaboration des programmes et dans la formulation des objectifs et des indicateurs de performance des initiatives multipartites allemandes, suisses, belges et néerlandaises pour le cacao durable, ainsi que l'Alliance for Sustainable Cocoa. Cela a permis de faire entendre notre discours autour d'un revenu vital sur des plateformes influentes, telles que la Conférence mondiale du cacao et l'Organisation internationale du café. Ces dernières ont déclaré prendre des engagements au niveau mondial pour permettre des revenus vitaux.

De plus, le Fairtrade Advocacy Office (FTAO) s'est aligné au niveau de l'UE. Ainsi, d''importants travaux de recherche ont été commandés pour explorer les options réglementaires en matière d'achats durables par l'Union européenne et pour examiner les lacunes du droit de la concurrence qui pourraient permettre de discuter les prix dans le cadre d'accords sectoriels.

Fairtrade Africa, à son tour, a engagé de manière proactive les gouvernements ivoirien et ghanéen à la veille de leur annonce du prix plancher qui allait par la suite devenir le Différentiel de Revenu Vital. Suite à cette décision, tous les acheteurs devront payer un supplément de 400 USD/MT sur tout le cacao qu'ils achètent à partir d'octobre 2020, quel que soit le prix du marché.

Carla Veldhuyzen présente la stratégie Fairtrade pour un revenu vital à la Conférence 'The Only Way is Up' à Rotterdam en novembre 2019

Cela garantira un prix minimum de 1820 USD au niveau du producteur (farm gate) à tous les producteurs de cacao. Il s'agit là d'une étape importante pour combler l'écart de revenu dans les principaux pays producteurs de cacao.

Enfin, le grand public a été sensibilisé au droit à un revenu vital à travers plusieurs campagnes mettant en avant la nécessité de prix durables, comme la campagne « **67 cents** » de Fairtrade Belgium, « **She deserves** » de la Fairtrade Foundation et « **Break the System** » aux Pays-Bas.

En novembre 2019, Fairtrade a co-organisé « **The Only Way is Up** », la toute première conférence internationale sur le minimum vital et le revenu vital qui s'est tenue à Rotterdam aux Pays-Bas. La présence de différents secteurs industriels, de la société civile et des gouvernements ainsi que des présentations et des débats inspirants ont fait un succès de cette conférence à guichets fermés, avec notamment un appel clair à l'action de la part de toutes les parties prenantes pour faire en sorte que le minimum vital et le revenu vital deviennent réalité.

Birgitta Tazelaar, directrice générale adjointe de la Coopération internationale au ministère néerlandais des Affaires étrangères, a reconnu publiquement lors de son discours la nécessité de disposer de Prix de Référence pour un Revenu Vital et a soutenu l'initiative ivoirienne et ghanéenne d'augmenter les prix du cacao.

Advocating for living income - our common narrative

« Le minimum vital et le revenu vital sont une idée fantastique. Mais sans calculs détaillés de ce qu'ils signifient en pratique pour le prix des produits, ils ne sont guère plus qu'un slogan philanthropique. Il faut qu'ils soient plus que cela. Le minimum vital et le revenu vital sont un droit humain fondamental et cela implique qu'ils doivent être quantifiés. »

– Birgitta Tazelaar, directrice générale adjointe de la Coopération internationale au ministère néerlandais des Affaires étrangères

QUOI DE NEUF EN 2020 ?

Actualiser la Stratégie de Fairtrade pour un Revenu Vital

Fairtrade International est en train de définir sa stratégie globale pour les années à venir et il nous apparaît évident que les activités liées au revenu vital continueront à occuper une position de premier plan. Il convient donc de faire une pause et de réfléchir sur les expériences des premières années de mise en œuvre de la feuille de route pour un revenu vital et de s'aligner sur la nouvelle orientation stratégique du système. Afin d'assurer une stratégie pour un Revenu Vital évolutive et de permettre sa mise en œuvre à grande échelle, nous devons capitaliser nos apprentissages, relever les défis, prendre en compte les connaissances nouvellement acquises et miser sur les développements externes importants.

La révision de notre Stratégie pour un Revenu Vital nous permettra de réexaminer nos hypothèses initiales, d'évaluer les commentaires reçus des parties prenantes clés et d'analyser la manière dont les développements émergents dans le secteur de la durabilité peuvent être intégrés afin de garder une longueur d'avance et de maintenir notre position de leader dans le domaine du revenu vital.

À cette fin, nous avons relancé le Groupe de travail sur le Revenu Vital et avons organisé un atelier de deux jours à la fin du mois de mars.

Viser une adoption plus large des Prix de Référence pour un Revenu Vital

Après un processus d'harmonisation de nos modèles de Prix du Revenu Vital avec Tony's Chocolonely qui est, à ce jour, la seule grande marque Fairtrade qui s'engage à acheter à ce prix tout son cacao (environ 7000 tonnes), et en vue d'une acceptation plus large du concept de Prix de Référence pour un Revenu Vital en général, nous visons l'adoption officielle de notre modèle par la Living Income Community of Practice.

Une adoption plus large du modèle sera nécessaire pour permettre la mise en œuvre de prix durables à grande échelle. Cela renforcera, par exemple, notre lobbying pour l'inclusion du paiement des Prix de Référence pour un Revenu Vital comme indicateurs de performance dans les accords sectoriels ou les politiques gouvernementales. A cet effet, nous affinons notre modèle et explorons la possibilité d'un alignement avec un nouveau modèle de prix du revenu vital développé par la GIZ.

Renforcer la dimension de genre

La dimension de genre pour la mise en œuvre du revenu vital sera encore renforcée en 2020 par l'intégration d'un module de gestion agricole et d'économie domestique dans le programme de l'École de leadership des femmes et en assurant la participation des femmes dirigeantes des coopératives des projets pilotes dans cette école.

Passez au numérique

Fairtrade a reçu une subvention de la GIZ pour convertir le cahier de registre physique en une application de gestion agricole numérique. Cette application sera développée en 2020.

© 2020 Fairtrade International
newsletter@fairtrade.net
Bonner Talweg 177, 53129 Bonn, Germany