



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

Document d'orientation sur le Standard pour le café Fairtrade Stratégie de gestion des risques liés aux prix Publication January 2012

Sommaire :

Introduction	1
Contexte : qu'est-ce que le risque lié au marché ?.....	2
Gestion du risque lié au marché : la position du Standard pour le café.....	3
Le travail de l'auditeur	4
La stratégie de gestion du risque lié au marché	4
L'impact du risque lié au marché.....	7
Comment atténuer l'impact ?.....	7
Que faire en cas de défaillance ?	8
Où trouver conseil pour gérer les risques liés au marché ?.....	9

Introduction

Le nouveau Standard pour le café (avril 2011) exige des producteurs et des acheteurs qu'ils s'accordent sur une stratégie de gestion du risque lié au marché lorsqu'ils signent un contrat à prix ferme (exigence 5.1) ou lorsque le producteur fixe le prix avant le début de la récolte (exigence 8.3).

Ce document, produit conjointement par l'Unité des Standards de Fairtrade et l'Unité de Gestion mondiale des produits, explique ce que revêt la stratégie de gestion du risque lié au marché et ce qu'elle est susceptible de contenir. Nous détaillons en outre d'autres mesures que Fairtrade International applique (au-delà des Standards) pour aider les opérateurs à gérer le risque lié au marché, et pour prévenir et atténuer les défaillances.

Nous communiquons ces informations afin qu'elles aident à expliquer l'intention et les exigences du standard et qu'elles guident la pratique des opérateurs. Ce document d'orientation ne fait néanmoins pas partie des Standards et ne les remplace pas. Les opérateurs seront audités au regard des Standards et non pas de ce document. Cependant,



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

lorsque des mesures spéciales (voir page 7) sont applicables, les opérateurs défaillants devront être en conformité avec ces dernières.

Vous pouvez envoyer vos contributions, questions et commentaires relatifs à ce sujet au service d'assistance du café de FLO à l'adresse : coffehelp@fairtrade.net en vue de mettre en œuvre de meilleures pratiques.

Contexte : qu'est-ce que le risque lié au marché ?

En 2010-2011, le cours du café à NY est passé de 150 à près de 300 cents de dollar la livre. Cette hausse engendra de sérieuses perturbations sur le marché du café. De fait, l'instabilité des prix déclenche des incertitudes et rend le commerce du café très imprévisible. Fairtrade et d'autres chaînes d'approvisionnement du café sont alors touchés, avec pour conséquence potentielle une perte de marge aux deux extrémités de la chaîne d'approvisionnement.

Tout commerce comporte des risques. Nous nous concentrerons ici sur les risques commerciaux (prix) que rencontrent les organisations de producteurs qui vendent du café Fairtrade. La gestion du risque lié au marché comporte des outils et des stratégies explicites conçus et utilisés par une organisation de producteurs pour maintenir le risque commercial dans des limites raisonnables, c'est-à-dire sans mettre en danger les opérations et la survie de l'organisation.

Même si l'organisation de producteurs est la propriété des producteurs, au moment de se procurer le café, les producteurs font office de fournisseurs et leur organisation d'acheteur ; il existe donc un risque commercial. Ce risque est présent à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement, laquelle peut être courte (producteur – Organisation de producteurs) ou longue : producteur – organisation niveau primaire – organisation niveau secondaire – exportateur (privé). Le système Fairtrade pour le café est conçu jusqu'au niveau des exportations et le prix Fairtrade défini au niveau Franco à bord, après quoi l'importateur dans le pays consommateur récupère le risque. Le risque pour l'organisation de producteurs est essentiellement la différence de prix et de dynamique entre le marché local, où le café est acheté, et le marché international, où il est vendu.

Pour résumer, le risque peut être défini comme suit :

- L'organisation de producteurs achète le café, le garde en stock et le vend plus tard. Si le marché baisse, elle est perdante. On dit alors qu'elle prend une position longue.
- L'organisation de producteurs vend le café à terme. Si le marché grimpe lorsqu'elle achète le café, elle est perdante. On dit alors qu'elle prend une position courte.

Le café est souvent vendu à terme avec un écart de prix (différentiel). Cet écart est la différence entre le marché à terme (le LIFFE London - Marché à terme de produits financiers



et d'options à Londres - pour le robusta, ICE New York – marché à terme de New York - pour l'arabica) et une catégorie ou un type de café particuliers.

Les cours du marché à terme peuvent être couverts (fluctuation du prix pour le café physique compensée par le marché à terme), contrairement au différentiel.

Gestion du risque lié au marché : la position du Standard pour le café.

Le Standard pour le café a été révisé, dans le but de réduire le risque lié au marché pour les producteurs, décourager la spéculation des deux côtés, et ainsi réduire le risque de défaut de paiement. Ainsi, le nouveau standard :

- définit les contrats ouverts comme étant la règle générale :
Ceci permet aux organisations de producteurs de fixer le prix du contrat au moment où les membres livrent le café, évitant ainsi le risque de voir les prix fluctuer entre l'achat et la vente.
- permet les contrats à prix ferme dans certains cas uniquement ¹:
Ceci permet de reconnaître que dans certains cas, les contrats à prix ferme sont pertinents, mais le standard limite la portée de ces cas précis.
- exige qu'une stratégie de gestion du risque soit mise en place dans le cas de contrats à prix fermes :
Ceci encourage les organisations de producteurs et les marchands à être bien informés du risque qu'ils prennent, de l'identifier clairement et de s'accorder sur les moyens de le gérer.
- exige l'accord de l'acheteur pour fixer les prix avant la récolte et exige qu'une stratégie de gestion du risque soit en place :
Ceci vise à éviter que les prix soient fixés trop tôt dans la saison, afin de réduire le risque lié au marché.
- limite les prix fixes à une récolte :
Ceci vise à éviter que les prix soient fixés sur une période trop longue, ce qui augmenterait le risque lié au marché.

¹ Les exceptions : les contrats à prix ferme sont autorisés lorsque :

- a) Les méthodes de vente aux enchères ne permettent pas les contrats ouverts,
- b) L'organisation de producteurs dispose d'ores et déjà du café,
- c) L'organisation de producteurs et les acheteurs conviennent qu'il est préférable pour les deux parties de disposer d'un contrat à prix fixe.



Le travail de l'auditeur

Les auditeurs de FLO-CERT veilleront à vérifier que les standards mentionnés ci-dessus sont respectés.

Lorsqu'il est stipulé qu'une stratégie de gestion du risque doit être mise en place², il n'est pas du ressort de l'auditeur d'évaluer le contenu de la stratégie et de déterminer si elle est adéquate ou non, étant donné que la stratégie appropriée de gestion du risque dépend de chaque situation. L'auditeur vérifiera cependant que l'acheteur et le vendeur se sont accordés par écrit sur la façon de gérer les risques.

La stratégie de gestion du risque lié au marché

Pour l'organisation de producteurs, disposer pour toutes les opérations commerciales de stratégies et d'outils adéquats pour la gestion du risque lié au marché est une bonne pratique. Comme nous l'avons précisé plus haut, le standard exige qu'une stratégie de gestion du risque soit en place, tout du moins dans certains cas.

La partie ci-après donne des conseils sur les outils et les stratégies nécessaires pour gérer les risques, ainsi que le contenu habituel d'une stratégie de gestion du risque.

A) Les outils de gestion du risque lié au marché

Afin de disposer d'une stratégie pertinente de gestion du risque, l'organisation de producteurs doit avoir un certain nombre de structures et d'outils de base :

1. Une définition claire concernant la prise de décision sur les ventes, la fixation des prix et la définition du prix d'achat, ainsi que sur les modalités et le calendrier propres à ces décisions.
2. Une définition claire pour savoir qui endosse les risques (les pertes) aux différentes étapes de la chaîne/du processus d'approvisionnement.
3. Une politique sur les ventes, la fixation des prix et le prix d'achat qui a été avalisée par le Conseil ou l'Assemblée Générale Annuelle et/ou un accord signé avec un groupe d'agriculteurs concernant une opération commerciale particulière ou le contrat de vente, où sont exposés le type de café, le volume, le prix, la livraison et les sanctions en cas de défaillances (non conformité).
4. Une politique concernant le manque à gagner qui affirme clairement les critères selon lesquels les contrats doivent être honorés en cas de pénurie de café. Les contrats

² Le Standard mentionne qu'une stratégie de gestion du risque doit être en place pour les exigences suivantes :

- Exigence 5.1 (dans le cas d'un contrat à prix ferme)
- Exigence 8.3 (dans le cas où le producteur fixe le prix avant le début de la récolte).



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

doivent être respectés de manière juste et équitable pour tous les contrats en cours, en donnant la priorité aux contrats préfinancés et aux clients de longue date. L'existence de cette politique et de sa mise en œuvre doivent être rendues disponibles à FLO-CERT sur demande.

5. Des registres clairs sur les achats et les ventes, dans lesquels le statut de chaque lot ou contrat est enregistré dans le détail (y compris le prix, la quantité, la qualité, le producteur, le numéro de commande, etc).
6. Des mises à jour régulières de la part des membres de la coopérative sur les stocks de café disponibles afin de garantir une prévision précise des stocks.
7. Des registres et/ou des rapports réguliers définissant la position (courte/longue) de l'organisation de producteurs, à la fois pour le café physique (café reçu et faisant l'objet d'un contrat) et à terme (café acheté et vendu, c'est-à-dire tenu à un prix).
8. Des registres mis à jour concernant les coûts et les marges et des outils ou rapports réguliers sur les bénéfices – prévision des pertes sur l'intégralité de la récolte. Suivi des informations en provenance des cours des produits de base à NY via le site web de l'ICE <https://www.theice.com/FuturesUSReportCenter.shtml> ou les prix robusta de LIFFE <http://www.liffe-data.com/> et les prix locaux du marché et les différentiels des cours des produits de base (le cas échéant).
9. Des outils de surveillance du rendement et de la qualité des cultures pour garantir la disponibilité pour les engagements contractuels et dans le cas d'un différend (par exemple les résultats de dégustation ou le stockage des échantillons – à la fois échantillons représentatifs et avant embarquement).
10. Un projet ou une stratégie de récolte qui prend en considération les cas de figure changeants du marché et la surveillance constante des tendances.
11. Des accords clairs avec les acheteurs sur la façon de gérer la fixation des prix dans le cas où l'organisation de producteurs choisisse une position (longue ou courte).
12. Des contrats comportant le terme 'Remplacer' associé aux conditions habituelles doivent être étudiés très sérieusement avant d'être signés car l'organisation de producteurs peut ne pas disposer de suffisamment de café de cette catégorie particulière pour effectuer ce remplacement, et l'impossibilité de livrer la qualité spécifiée ayant fait l'objet d'un accord entraîne des sanctions financières importantes dans le cas d'un désaccord concernant la qualité. Pour tout conseil en la matière, prière de contacter coffeehelp@fairtrade.net.

B) Les stratégies de gestion du risque lié au marché

Afin de gérer le risque lié au marché, une organisation de producteurs peut avoir recours à une série de stratégies :



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

1. Des opérations consécutives, c-à-d fixer les contrats de vente alors que le café est reçu de la part des producteurs et payé par l'organisation de producteurs.
2. Premier et second paiement. Cette approche dépend d'un niveau élevé de loyauté de la part des membres de l'organisation de producteurs, tout particulièrement au sein d'un marché spéculatif. Les membres de l'organisation de producteurs endossent le risque ; l'organisation de producteurs déduit les coûts et autres contributions du prix moyen de vente. Le premier paiement doit être nettement en dessous du prix du marché.
3. Ventes en dépôt. Les membres de l'organisation de producteurs conservent la propriété et endossent le risque, et décident quand vendre le café. L'organisation de producteurs transforme et exporte le café et fixe les contrats lorsque les producteurs décident de vendre (sorte d'opération consécutive différée).
4. Des accords internes fermes avec les membres de l'organisation de producteurs les engageant à livrer à un prix fixé avec la récolte, inscrits dans une série de mesures visant à limiter le risque : antécédents et engagements de longue date avec les membres, investissements, services, etc. des membres, primes de qualité considérable au dessus des différentiels commerciaux habituels, un volume important qui permet de donner des prix moyens à un certain niveau, un niveau de revenus qui couvre les besoins de base des agriculteurs qui signent le contrat.
5. Couvrir le risque lié au marché sur le marché à terme par le biais de contrats à terme et/ou d'options. Le risque de fluctuation des prix au moment de l'achat et de la vente est compensé par les opérations sur le marché à terme. Très peu d'organisations de producteurs ont un compte à terme pour couvrir le risque et la gestion des contrats à termes standardisés et des options peut augmenter le risque s'ils ne sont pas gérés correctement. Les demandes de couverture supplémentaire pour les contrats à terme peuvent exiger une liquidité financière considérable.

Une stratégie reposant exclusivement sur un accord verbal ou écrit entre l'organisation de producteurs et les producteurs concernant les contrats à terme ou la fixation des prix avant la récolte ne seront pas considérés par FLO-CERT comme une gestion suffisante du risque lié au marché.

Pour l'organisation de producteurs, disposer pour toutes les opérations commerciales de stratégies et d'outils adéquats pour la gestion du risque lié au marché est une bonne pratique. Le standard pour le café de FLO exige l'existence d'une stratégie de gestion du risque ayant fait l'objet d'un accord entre l'acheteur et le vendeur dans le cas d'un contrat à prix ferme ou de fixation du prix avant la récolte. Il n'est pas du ressort de l'auditeur de déterminer si la stratégie est en conformité avec ce qui précède - qui n'est mentionné qu'à titre indicatif - mais d'observer que l'acheteur et le vendeur se sont accordés par écrit sur les modalités de gestion du risque.



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

L'impact du risque lié au marché

La position courte en physique (le café) est répandue, dans le sens où les organisations de producteurs vendent souvent à terme et utilisent les contrats de vente comme garantie pour le financement externe. La position courte sur le marché à terme, c'est-à-dire le fait d'avoir fixé le prix du contrat avant réception du café, est un risque. Une défaillance (non conformité) sur un contrat qui a été couvert (l'acheteur a vendu un contrat sur le marché à terme au moment où l'organisation de producteurs a fixé le prix du café), entraîne un double risque pour l'acheteur : un risque commercial sur le café qui doit être substitué et le risque d'une fluctuation des prix sur le marché à terme. Ce dernier cas peut représenter un risque conséquent et les deux doivent être couverts par la partie qui a eu une défaillance par rapport au contrat.

Exemple : un contrat est fixé à 180 cents/livre, l'acheteur vend un contrat à terme. Lorsque le moment est venu d'expédier le café, le marché est à 280. Dans le cas d'une défaillance, l'acheteur devra non seulement substituer le contrat avec un autre café (lequel peut être plus onéreux, ou ne pas être disponible, l'acheteur final sanctionnant le défaut par une amende), mais il devra en outre acheter un contrat à terme à 280 pour retrouver sa position, entraînant une perte de 100. Dans le cas d'une défaillance, l'organisation de producteurs et l'acheteur doivent trouver un arrangement : les deux peuvent s'accorder pour reconduire le contrat la saison suivante (le risque lié au marché et le risque différentiel sont pour le compte de l'organisation de producteurs) ou ils peuvent s'accorder sur une 'liquidation' du contrat (l'organisation de producteurs paie le coût de la substitution, une amende potentielle et le coût de rétablissement de la position sur le marché à terme dans le cas où le contrat a été fixé et couvert ; ce dernier peut également produire un solde positif).

Comment atténuer l'impact ?

Le standard stipule qu'une organisation de producteurs doit informer l'acheteur d'une potentielle défaillance deux mois avant la date d'expédition, lorsqu'elle est raisonnablement en mesure de savoir si le café sera ou non disponible. Cela permet à l'acheteur de rechercher une alternative et de proposer un règlement du défaut avec l'organisation de producteurs qui limitera les dégâts pour les deux.

En règle générale, on recommande de communiquer afin de résoudre ces problèmes le plus rapidement possible, car les solutions sont moins aisées à trouver à la fin de la récolte et le transfert vers la récolte suivante peut augmenter le risque financier pour les deux parties. Dans le cas où le contrat a fait l'objet d'un préfinancement par un prêteur distinct, ce dernier doit être impliqué dans le règlement de la défaillance afin d'organiser le remboursement de l'emprunt.



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

Que faire en cas de défaillance ?

Lorsque des défaillances ont déjà eu lieu, Fairtrade International appliquera des mesures spéciales pour résoudre les problèmes liés aux contrats. Les opérateurs ainsi en carence seront tenus de fournir à FLO-CERT des informations supplémentaires sur les contrats Fairtrade et le processus de contrat. La non conformité à cette exigence peut entraîner la suspension.

Mesures spéciales pour les opérateurs en carence :

- 1) Les producteurs doivent entrer en concertation avec les marchands pour résoudre les contrats défaillants avant la signature de nouveaux contrats FT la saison suivante. Ils peuvent le faire indépendamment ou par le biais de la médiation de FLO mais ils doivent prouver qu'ils cherchent activement une résolution aux contrats en cours.

Si les opérateurs dans ce cas ne peuvent pas prouver qu'ils cherchent activement une résolution, alors FLO appliquera ce qui suit :

- 2)
 - a) Si un contrat ayant fait l'objet d'un préfinancement est défaillant, la livraison à venir doit être effectuée dès que l'occasion se présente. Les contrats ayant fait l'objet d'un préfinancement ont la priorité sur tous les autres contrats.
 - b) Les opérateurs défaillants doivent fournir une liste/un registre des contrats pour le café de Fairtrade à FLO-CERT à des fins de surveillance.
 - c) Les opérateurs défaillants peuvent demander l'assistance de Fairtrade International pour résoudre les problèmes de contrat à l'adresse coffeehelp@fairtrade.net. Cependant, la médiation de FLO ne remplace par un arbitrage formel par le biais des organismes concernant le standard du café de cette industrie : le contrat 'Green Coffee Association' ou 'European Contract for Coffee' (Contrat européen pour le café), dans les cas de non résolution.
 - d) Nous encourageons tout opérateur ayant des questions à ce sujet à contacter le service d'assistance du café de FLO (coffeehelp@fairtrade.net) pour obtenir des conseils dans les 60 jours suivant la date de non livraison pour garantir le meilleur suivi.

Après ce délai, le service peut refuser de négocier. L'équipe de médiation comprend la Gestion mondiale des produits de FLO, la consultation juridique et les conseils d'un expert du café externe.



FAIRTRADE
INTERNATIONAL

Où trouver conseil pour gérer les risques liés au marché ?

Des conseils gratuits et confidentiels sur la gestion du risque et les contrats pour le café Fairtrade sont désormais disponibles par le biais d'un service d'assistance pour le café sous l'égide de Fairtrade International (coffeehelp@fairtrade.net).

Vos questions peuvent également être adressées directement à vos contacts habituels au sein du système Fairtrade. Les producteurs peuvent contacter leur Officier de liaison ou Réseau de producteurs. Les marchands et les titulaires de licence peuvent contacter l'organisation de labellisation de leur pays / Certificateur ou le responsable produit de la Gestion mondiale des produits Lee Byers : l.byers@fairtrade.net