

REFERENTIEL

FiABLE

Filières Attestées Biologiques, Loyales et Équitables

REFERENTIEL D'ATTESTATION POUR DES FILIERES RESPONSABLES
EN PARTENARIAT ÉQUITABLE

Conçu et géré par l'association Biopartenaire



Version 4 - 2022
à destination des utilisateurs des labels
gérés par l'association



PREAMBULE

L'association Biopartenaire, au travers de ce référentiel, ambitionne de :

- Développer une agriculture biologique **pérenne**¹
- Organiser des relations directes, **partenariales et équitables** entre les acteurs des filières
- Déployer des **pratiques environnementales et sociales responsables**
- **Optimiser les coûts de filière** pour proposer des **produits biologiques de qualité à un prix juste des producteurs rices aux consommateurs rices**
- Participer **à la transition écologique et socio-économique** de la société.

Le référentiel FiABLE est inclusif tout en reposant sur des critères exigeants. Par sa progressivité, il accompagne les acteurs engagés à développer et améliorer leurs pratiques bio et équitables.

ENJEUX ET CONTEXTE

Face à l'instabilité qu'entraîne la mondialisation, la mise en place de partenariats durables et équitables permet d'assurer :

- des relations commerciales équilibrées ;
- un revenu durable pour toutes ;
- des perspectives de développement par des projets communs ;
- le développement de pratiques sociales et environnementales vertueuses.

Partout dans le monde, les **enjeux sociaux et environnementaux** sont importants en termes de **modes de production agricole** mais aussi au **sein des entreprises**. L'engagement de toutes pour **relocaliser les approvisionnements et territorialiser les activités** est une réponse à ces enjeux.

Des **fermes biologiques** et **entreprises engagées** de **diverses tailles** maillent les territoires et contribuent au dynamisme local. Ce référentiel leur offre un cadre pour leurs engagements.

Le présent référentiel développe ses points d'exigence autour des principes du commerce équitable mais aussi à partir de la charte de l'association :

- Renforcer la dynamique et la gouvernance démocratique des producteurs rices bio
- Assurer un revenu juste aux producteurs rices
- Accompagner des projets collectifs portés par les producteurs rices bio par le versement d'un fonds de développement
- Instaurer un dialogue continu et de solidarité entre les partenaires
- Contractualiser des engagements réciproques de long terme dans la filière
- Être en conformité avec la réglementation bio
- S'engager dans une politique sociale et environnementale de progrès
- Dynamiser l'économie locale

¹ Conforme à la charte d'IFOAM

TABLE DES MATIERES

LEXIQUE et ACRONYMES	5
INTRODUCTION.....	7
ELIGIBILITE ET CANDIDATURE	9
1. Les opérateurs des filières Labellises.....	9
2. Les groupements commerciaux français de producteur rices mixtes (ayant une activité bio et non bio)	9
3. Les propriétaires de marques nationales	9
4. Les propriétaires de Marque de Distribution de Détail.....	10
Partie 1 : LES FILIERES FRANCAISES	11
PARTIE 1.1 : LES FILIERES FRANÇAISES CONTRÔLEES SELON LE CAHIER DES CHARGES FIABLE	12
1. MES ENGAGEMENTS DE GOUVERNANCE.....	13
1.1 Favoriser des partenariats de proximité	13
1.2 Gouvernance des producteur rices	13
1.3 Gouvernance entre opérateurs de production, partenaires équitables et propriétaires de marque (distributeurs ou non).....	20
2. MES ENGAGEMENTS ECONOMIQUES	23
2.1 Les prix de vente des producteur rices et opérateurs de production.....	23
2.2 La garantie « Prix minimum »	26
2.3 Les engagements complémentaires.....	27
2.4 Fonds de développement	28
2.5 Contractualisation.....	30
3. MES ENGAGEMENTS SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX.....	33
3.1 Agriculture Biologique et zones d'importance écologique	33
3.2 Critères environnementaux au niveau des producteur rices	33
3.3 Critères sociaux au niveau des producteur rices	34
3.4 Démarche de progrès sociaux, économiques et environnementaux des producteur rices	34
3.5 Formation au commerce équitable et bio.....	36
3.6 Critères sociaux au niveau des entreprises (groupement commercial, partenaire équitable, intermédiaire engagé et tous les propriétaires de marque y compris distributeurs)	36
3.7 Démarche de progrès sociaux et environnementaux des entreprises et groupements commerciaux.....	37

3.8 Critères sociaux et démarche de progrès sociaux et environnementaux au niveau des magasins bio des propriétaires de marque de distributeur engagés	39
4. MES ENGAGEMENTS DE COMMUNICATION et D'INFORMATION	40
Partie 1.2 : SYSTEMES D'EQUIVALENCE PARTIELLE AVEC D'AUTRES REFERENTIELS DE COMMERCE EQUITABLE	41
1. Système d'équivalence partielle avec FAIR FOR LIFE	41
1.1 Si l'ensemble de la filière est contrôlée selon Fair for Life	41
1.2 Si seul l'opérateur de production est contrôlé selon Fair for Life	41
2. Filières françaises : Système d'équivalence partielle avec BIO EQUITABLE EN FRANCE	42
2.1 Groupement commercial de producteurs	42
2.2 Partenaire équitable	42
Partie 2 : LES FILIERES INTERNATIONALES	43
1. PARTENAIRES EQUITABLES	43
2. INTERMEDIAIRES ENGAGES OU PROPRIETAIRES DE MARQUE	43
1.1 Système d'équivalence partielle Fair for Life	43
1.2 FiABLE, cahier des charges.....	44
Partie 3 : TRAÇABILITE, COMPOSITION ET ETIQUETAGE	48
1. TRAÇABILITE PHYSIQUE	48
2. REGLES DE COMPOSITION	50
2.1 Seuils minimums d'ingrédients permettant la labellisation	50
2.2 Absence de doublon.....	51
2.3 Les ingrédients devant être attestés FiABLE (selon le cahier des charges ou un système d'équivalence partielle)	51
2.4 Objectif 100 % d'ingrédients FiABLE	52
3. REGLES D'UTILISATION DES LABELS	53
3.1 BIOPARTENAIRE®	53
Composition du logotype	53
Règles d'apposition du logo sur les emballages :.....	55
Texte explicatif du label sur les emballages	55
Mentions et communication sur les emballages.....	55
3.2 AGIR ÉQUITABLE ET BIO®	57
Composition du logotype	57
Règles d'apposition sur les emballages :	58
Mentions et communication sur les emballages.....	58
Annexe 1 : dérogations	60
Annexe 2 : les indicateurs FiABLE CAHIER DES CHARGES.....	63

LEXIQUE et ACRONYMES

LEXIQUE

Distributeur détaillant : enseigne, réseau de magasins ou magasin.

Commission bio : instance organisant la consultation et l'information de l'ensemble des producteurs bio d'un groupement mixte ainsi que leur représentation dans les instances de gouvernance du groupement.

Commission « équitable et bio » : instance rassemblant les producteurs bio engagé·e·s en FiABLE au sein d'un groupement mixte si seule une partie des producteurs bio est engagée.

Groupement commercial de producteurs : structure rassemblant des producteurs en France métropolitaine engagé·e·s en FiABLE, avec transfert de propriété des matières premières produites par les adhérent·e·s/sociétaires pour une commercialisation commune via le groupement commercial et dont la gouvernance est démocratique, peu importe son statut juridique (SICA, Coopérative agricole, SARL, GIE...). Nommée **Groupement commercial** dans ce référentiel.

Groupement de producteurs : structure avec une existence juridique qui rassemble des producteurs en France métropolitaine directement en contrat avec une ou plusieurs entreprises pour la commercialisation de leur production équitable et bio et dont la gouvernance est démocratique. Nommée **Groupement** dans FiABLE cahier des charges.

Groupement de producteurs mixte (commercial ou non) : groupement engagé en équitable et bio qui a une activité en agriculture conventionnelle et en agriculture biologique en France métropolitaine. Nommé **Groupement mixte** dans ce référentiel.

FiABLE : désigne le système de garantie géré par l'association Biopartenaire. Il comprend notamment **FiABLE cahier des charges** et les **systèmes d'équivalence pour les produits et filières françaises et Internationales** (voir introduction).

Filière : désigne l'ensemble des acteurs d'une chaîne d'approvisionnement. Il n'y a qu'un seul groupement, qu'il soit commercial ou non, par filière.

Fournisseurs : désigne des partenaires engagés en équitable et bio qui fournissent un opérateur.

Ingrédients : produits d'un fournisseur, issus de matières premières agricoles ayant subi une ou plusieurs actions de transformation, entrant dans la composition de produits.

Ingrédients complémentaires équitables : ingrédients bio et équitables selon un autre référentiel de commerce équitable (selon le Guide international des labels de commerce équitable et le Guide des labels et systèmes de garantie de commerce équitable origine France).

Intermédiaire engagé : structure qui achète des ingrédients équitables et bio à un partenaire équitable, réalise ou fait réaliser une opération de transformation de ceux-ci, obtient un produit équitable et bio qu'elle vend à un propriétaire de marques.

Matières premières : produits agricoles commercialisés par les fermes.

Opérateurs : désigne ci-après dans le référentiel les structures engagées en FiABLE pour des filières et produits des producteurs aux propriétaires de marques.

Opérateurs de production : structures qui achètent la matière première équitable et bio aux producteurs. Pour les filières françaises, deux types d'opérateurs de production sont possibles : groupement commercial de producteurs ou entreprise sous contrat avec des producteurs rassemblés en groupement non commercial. Pour les filières internationales, trois types d'opérateurs de production sont possibles, selon la définition du référentiel Fair for Life : plantation (y compris fermes, domaines individuels), organisation de producteurs et entreprise à contrat de production avec des producteurs.

Partenaire équitable : structure qui achète la matière première Equitable et Bio à l'opérateur de production.

Producteur rices : entreprises agricoles, personnes morales ou physiques produisant, récoltant, cueillant, élevant des animaux et fournissant des matières premières agricoles.

Produits : désigne ci-après indifféremment des matières premières et/ou des ingrédients et/ou des produits semi-finis et/ou des produits finis.

Produits FiABLE : désigne ci-après des produits conformes au référentiel FiABLE soit par le respect du cahier des charges FiABLE soit par un système d'équivalence.

Produits finis : produits commercialisés auprès des consommateurs par les propriétaires de marques.

Produits semi-finis : produits composés de plusieurs ingrédients, non commercialisés auprès des consommateurs.

Propriétaire de marque : structure engagée en FiABLE commercialisant les produits finis labellisés selon le référentiel FiABLE à sa ou ses marques. Le terme regroupe les propriétaires de marques d'entreprises de transformation, de groupements (commerciaux ou non), de grossistes et les propriétaires de marque de distributeur détaillants.

Propriétaire de marque de distributeur : désigne uniquement les propriétaires de marques de distributeur détaillants spécialisés bio, engagés en FiABLE.

Sous-traitant : prestataire intervenant dans le stockage et/ou la transformation et/ou le conditionnement des produits équitables et bio. Avec ou sans transfert de la propriété des produits, son intervention dans la filière est sous la responsabilité du donneur d'ordre.

ACRONYMES

BEF : Bio Equitable en France. www.bio-equitable-en-france.fr.

FFL : Fair for Life. www.fairforlife.org.

FLO : Fairtrade Labelling Organisation. www.fairtrade.net.

FiABLE : Filières Attestées Loyales, Biologiques et Equitables. www.BIOPARTENAIRE.com.

MDD : Marque De Distributeur

OGM : Organisme Génétiquement Modifié

RSE : Responsabilité Sociétale des Entreprises.

SPP : Symbole des Producteurs Paysans. www.spp.coop.

INTRODUCTION

CHAMPS D'APPLICATION DU REFERENTIEL

A qui s'adresse le référentiel ?

Aux opérateurs certifiés en agriculture biologique

- Producteur·rice : agriculteur·rice, éleveur·euse, cueilleur·euse, adhérent·e d'un groupement de producteurs·rices
- Artisan·e, entreprise de transformation, entreprise propriétaire de marque, distributeur détaillant spécialisé bio propriétaire de marque
- Groupement commercial ou non commercial de producteur·rice·s avec une gouvernance intégrant les producteur·rice·s bio et une stratégie bio

qui cultivent, élèvent, récoltent, rassemblent, transforment et/ou commercialisent des **produits biologiques** :

- Alimentaires
- Cosmétiques

et s'impliquent dans des partenariats équitables et pérennes et cherchent à établir un lien des producteur·rice·s aux consommateur·rice·s.

Producteur·rice·s et travailleur·euse·s agricoles en agriculture biologique sont en situation de vulnérabilité économique inhérente aux risques pédoclimatiques agricoles, particulièrement présents en agriculture biologique.

Champ géographique et organisation du référentiel

Ce référentiel est un cadre pour les opérateurs engagés dans des filières équitables. Il permet d'attester ces filières et des produits dont les ingrédients sont issus de relations partenariales équitables entre opérateurs impliqués dans des filières équitables et bio françaises et/ou internationales.

Il comprend les critères d'éligibilité et de candidature et :

1. un **cahier des charges** pour les opérateurs français permettant d'attester :

- des produits issus de relations partenariales équitables entre des acteurs dont l'**activité est située en métropole française** : des producteur·rice·s aux propriétaires de marques ;
- des produits issus de relations partenariales équitables entre des **propriétaires de marques français** et, le cas échéant, des **fournisseurs français**, engagés dans **une ou plusieurs filières internationales** si, et seulement si, les partenaires équitables de ces filières et les ingrédients équitables internationaux sont attestés FiABLE selon un système d'équivalence de ce référentiel

2. un **système d'équivalence pour les produits et filières françaises** avec des référentiels de commerce équitable proches en vision et exigences : Fair for Life (FFL) et Bio Equitable en France (BEF)

3. un **système d'équivalence pour les produits et filières internationaux** avec des référentiels de commerce équitable proches en vision et exigences : FFL et Symbole des Producteurs Paysans (SPP).

Les processus de labellisation sont décrits dans le document « PROCESSUS DE LABELLISATION » pour les différents cas.

La partie 1 détaille le **cahier des charges** pour les **filières françaises** et le **système d'équivalence** pour ces dernières.

La partie 2 décrit le **système d'équivalence** pour les opérateurs engagés dans les filières internationales et résume **les engagements du cahier des charges** (développés en partie 1) pour **les propriétaires de marques et leurs fournisseurs français engagés dans les filières internationales**.

La partie 3 commune décrit les **exigences de traçabilité, de composition pour la labellisation des produits finis ainsi que les règles d'étiquetage des produits finis**.

Secteurs et produits concernés

Ce référentiel est applicable aux :

- matières premières agricoles, plantes issus de la cueillette et matières premières issues de l'agroforesterie ou sylviculture certifiées en agriculture biologique selon la réglementation européenne et/ou conformes au régime d'importation de produits biologiques en provenance des pays tiers en vigueur ;
- produits finis ou semi-finis de l'agroalimentaire certifiés en agriculture biologique selon la réglementation européenne et/ou conformes au régime d'importation de produits biologiques en provenance des pays tiers en vigueur ;
- produits finis ou semi-finis cosmétiques conformes au référentiel COSMOS ORGANIC.

Opérateurs des filières équitables contrôlés

Par ce référentiel, les filières d'approvisionnement dans leur globalité sont attestées. Les opérateurs de la filière ont un projet commun de développement participatif de long terme et sont engagés autour d'une ou plusieurs matières premières agricoles biologiques.

Sont donc attestés les produits mais aussi les filières, c'est-à-dire les liens entre les opérateurs et leur implication dans des démarches de progrès sociaux et environnementaux.

Chaque opérateur contrôlé est tenu de fournir et de mettre à jour les informations demandées sur son organisation, ses partenariats et ses produits.

ELIGIBILITE ET CANDIDATURE

La priorité est donnée aux paysan·ne·s producteur·rice·s.

Une filière est limitée à quatre relations commerciales. L'éligibilité au référentiel de chaque opérateur, de ses produits et de chaque filière est examinée. La candidature des opérateurs à l'association est également examinée, le cas échéant.

Les opérateurs doivent respecter les règles d'adhésion à l'association.

1. LES OPERATEURS DES FILIERES LABELISEES

Les acteurs qui s'engagent dans ce référentiel développent leurs activités avec un souci d'éthique sociale et environnementale. Les acteurs dont l'activité est située en France métropolitaine doivent respecter les législations en vigueur, notamment en terme de normes sociales (sécurité, droit syndical, code du travail en général, conventions collectives, le cas échéant) et environnementales.

Le siège social n'est pas situé dans un paradis fiscal² sauf si c'est un lieu de l'activité. Dans le cas des groupes d'entreprises, ceci est valable pour toutes les entreprises du groupe.

Dans les filières origine France métropolitaine, le siège social et l'activité sont situés en France métropolitaine.

Aucune activité liée aux OGM (utilisation, recherche et développement, promotion...) n'est mise en œuvre.

Les entreprises candidates à l'adhésion dont le chiffre d'affaires en bio est minoritaire et les groupements commerciaux de producteur·rice·s mixtes ont une stratégie de développement de la bio avec une ambition chiffrée à trois ans.

2. LES GROUPEMENTS COMMERCIAUX FRANÇAIS DE PRODUCTEUR·RICE·S MIXTES (AYANT UNE ACTIVITE BIO ET NON BIO)

Une instance de gouvernance bio est en place pour assurer la représentation démocratique des producteur·rice·s bio.

3. LES PROPRIETAIRES DE MARQUES NATIONALES

Des objectifs chiffrés d'achats FiABLE et de développement de produits finis attestés FiABLE ont été fixés avec la mise en place d'un suivi annuel.

Le label attribué sera différent selon le canal de distribution :

- pour les réseaux spécialisés il s'agit du label BIOPARTENAIRE®

² selon la dernière liste à jour de l'Union Européenne des pays et territoires non coopératifs à des fins fiscales établie par le Conseil de l'Union Européenne et publiée au Journal Officiel : <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/eu-list-of-non-cooperative-jurisdictions/>

- pour la grande distribution, à condition que l'opérateur ait déjà des produits labellisés BIOPARTENAIRE® associés à une marque dédiée aux réseaux spécialisés bio, il s'agit du label AGIR EQUITABLE ET BIO®

Dans le cas des groupes dont le chiffre d'affaires global est majoritairement bio, et dans ce cas uniquement, la ou les marques labellisées contrôlées selon FiABLE peuvent être portées par différentes entreprises du groupe (certaines entreprises commercialisant en réseaux spécialisés, d'autres en grande distribution).

4. LES PROPRIETAIRES DE MARQUE DE DISTRIBUTION DE DETAIL³

Les enseignes, réseaux de magasins ou magasins propriétaires de marque de distributeur doivent être spécialisés dans la distribution de produits issus de l'agriculture biologique et :

- être notifiés à l'Agence Bio ;
- avoir un univers graphique (couleurs, typologie de l'enseigne, etc.) exclusivement bio ;
- avoir un référencement en alimentaire d'au moins 95 % de marques distribuées dans des magasins spécialisés bio et 100 % des références alimentaires en bio ou conversion (sinon au moins 95 % avec un plan de progrès pour arriver à 100 % en bio en 4 ans maximum) ;
- ne pas référencer des produits bio portant une marque apposée indistinctement sur des produits bio et non bio ;
- ne pas proposer de fruits et légumes issus de serres chauffées ou transportés en avion ;

Recommandé :

- tendre vers un maximum de produits cosmétiques certifiés Cosmos Organic ;
- privilégier la conclusion de contrats d'approvisionnement d'une durée de trois ans ;
- privilégier et promouvoir l'approvisionnement dans les réseaux locaux ;
- participer à la réflexion collective sur les engagements des distributeurs bio de détail en adhérant au Synadis bio.

Les distributeurs candidats ont une démarche de référencement de produits équitables et une stratégie de développement du commerce équitable.

La stratégie de développement du commerce équitable comprend l'objectif à 5 ans du référencement de produits labellisés équitables et bio sous marque de distributeur et sous marques nationales.

Une stratégie d'articulation entre MDD et marques nationales est écrite dans un souci de lien équilibré avec les fournisseurs partenaires de produits équitables et bio labellisés. La candidature de chaque nouveau produit ou nouvelle gamme de produits doit viser un équilibre entre marques de distributeur et nationales et un objectif d'équité.

³ Les marques de distributeur de grossistes doivent respecter les mêmes engagements et critères que les marques portées par les entreprises engagées.

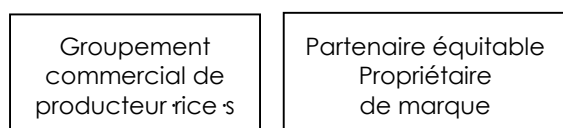
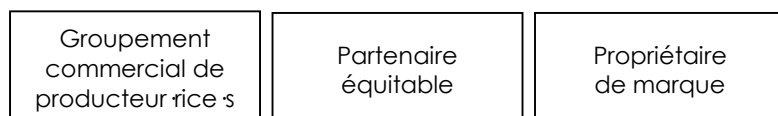
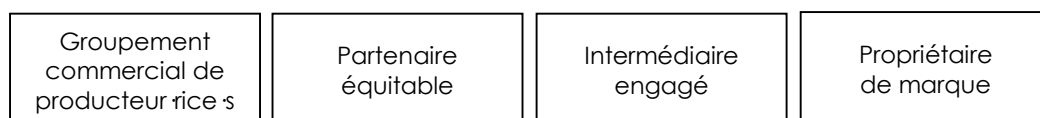
Partie 1 : LES FILIERES FRANCAISES

Les filières comprennent différents types d'acteurs possibles : producteur·rice, groupement de producteur·rice·s, entreprise sous contrat, partenaire équitable, intermédiaire engagé et propriétaire de marques.

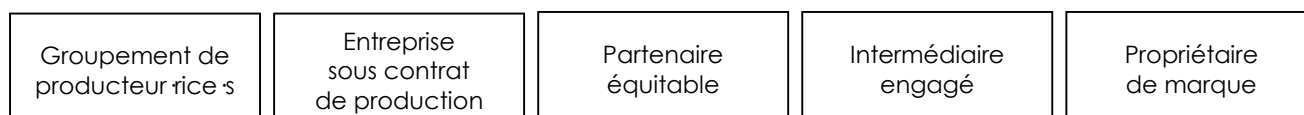
Les filières d'approvisionnement comprennent au plus 4 liens contractuels équitables comme précisé dans les schémas ci-dessous.

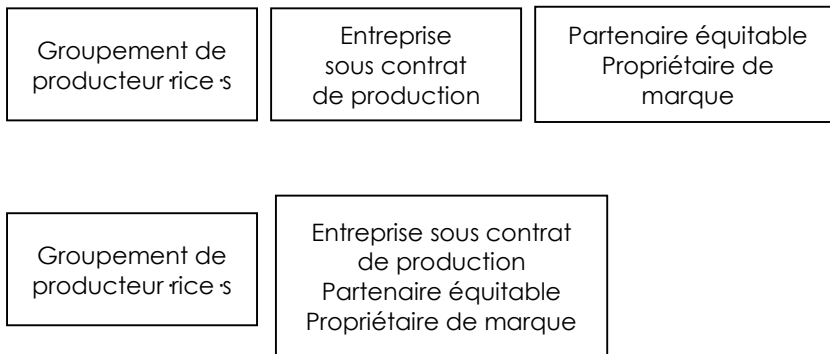
Chacun des opérateurs, des producteur·rice·s aux propriétaires de marques, est concerné par les engagements de ce référentiel.

Schémas de filière avec un groupement commercial de producteur·rice·s :



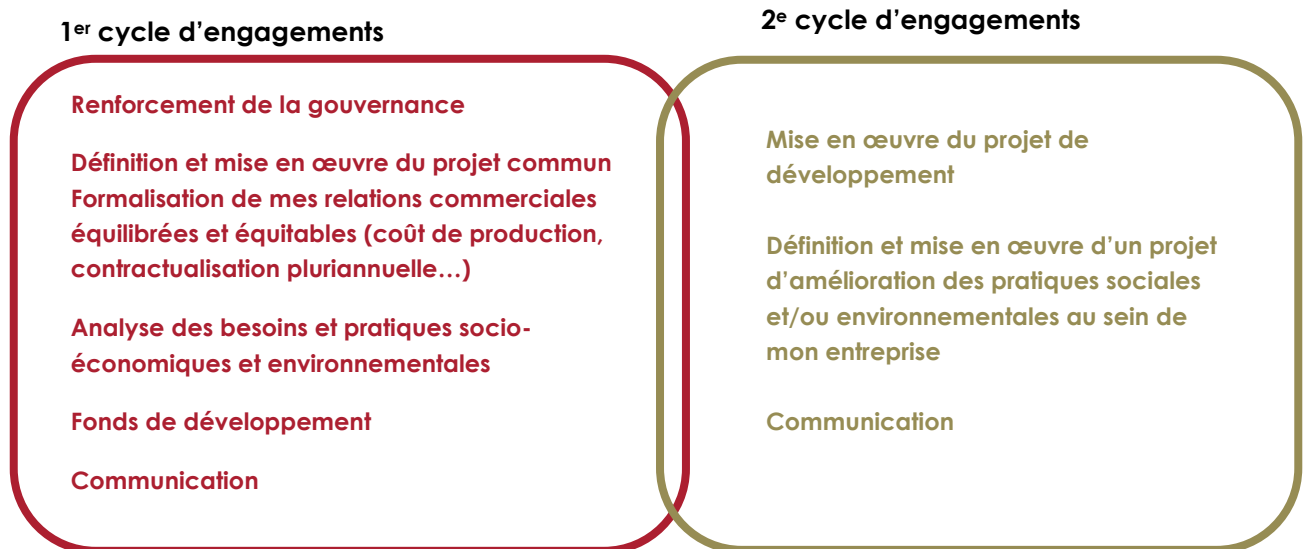
Schémas de filière avec un groupement de producteur·rice·s :





PARTIE 1.1 : LES FILIERES FRANÇAISES CONTRÔLEES SELON LE CAHIER DES CHARGES FIABLE

L'ensemble des engagements du cahier des charges doit être mis en place par les opérateurs au plus tard en année 6 de leur audit. Une mise en place progressive de ceux-ci est proposée en deux cycles de 3 ans.



Un bilan approfondi à chaque fin de cycle contractuel permet aux partenaires de définir entre eux les axes d'amélioration et de développement pour le cycle suivant.

1. MES ENGAGEMENTS DE GOUVERNANCE

1.1 FAVORISER DES PARTENARIATS DE PROXIMITE

Priorité aux partenariats de proximité

Il est recommandé aux acheteurs⁴ de privilégier les productions proches de leur lieu de transformation :

- Si le bassin est adapté à la culture des matières premières dont ils ont besoin ;
- Si la production est disponible en bio et que des groupements commerciaux ou non commerciaux de producteur·rice·s sont prêts à s'engager.

Est aussi considérée la proximité relationnelle : le partage de valeurs, d'un projet commun et l'existence d'un partenariat historique.

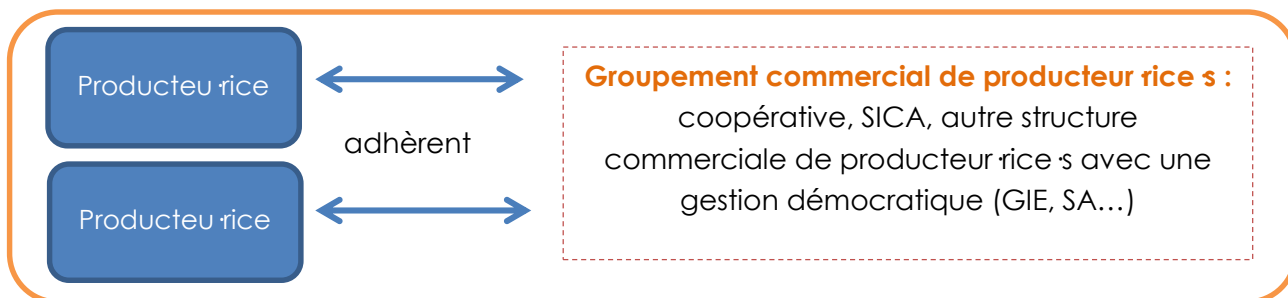
Acheteur, j'étudie les demandes de partenariats équitables des groupements commerciaux et non commerciaux proches.

1.2 GOUVERNANCE DES PRODUCTEUR·RICE·S

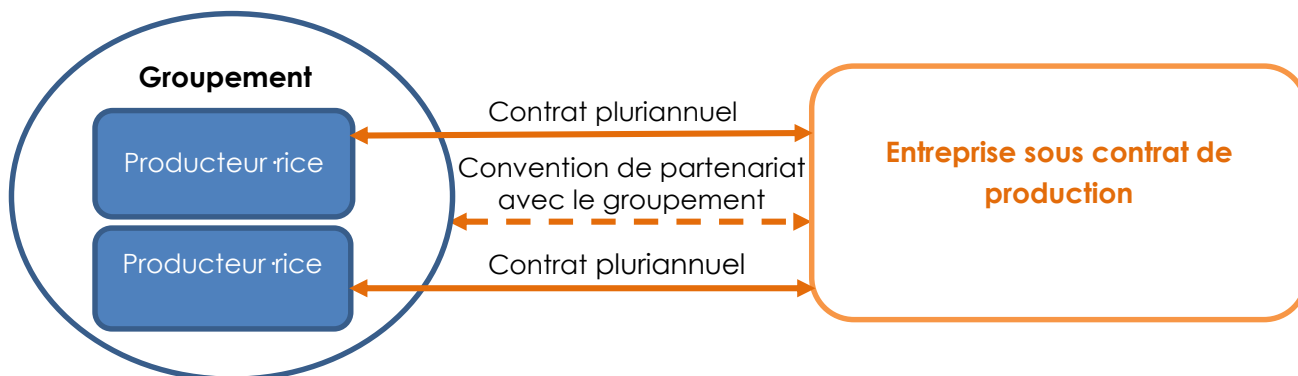
Définition des différents types d'opérateurs de production

Opérateur de production, je suis :

- soit un « **groupement commercial de producteur·rice·s** » (quel que soit mon statut juridique) dont tout ou partie des adhérents est impliquée dans le partenariat



- soit **une entreprise sous contrat** qui a développé un partenariat avec un **groupement de producteur·rice·s** et des contrats pluriannuels individuels avec des producteurs·rices de celui-ci



⁴ Entreprise sous contrat ou partenaire équitable

Règles de gouvernance et d'implication des producteurs

Les producteurs sont réunis en groupement *a minima* au sein d'une association loi 1901 déclarée. La formalisation renforce les liens entre les producteurs, facilite la définition des besoins collectifs, d'un projet commun et de sa mise en œuvre. Il permet aussi d'assurer une **représentation commune structurée** auprès des partenaires.

Groupement, commercial ou non, dédié à l'agriculture biologique

Dans le cas d'un groupement dédié à l'agriculture biologique (bio et conversion), l'ensemble du groupement s'inscrit dans la démarche équitable et bio et s'engage à se conformer au référentiel. Le groupement doit alors intégrer les sujets relatifs aux engagements du référentiel dans son fonctionnement. Toutes les productions des producteurs bio sont susceptibles d'être vendues en qualité Fiable.

Groupement, commercial ou non, mixte

Dans le cas d'un groupement mixte – c'est-à-dire que son activité et ses adhérents ne sont pas uniquement dédiés à l'agriculture biologique mais qu'il existe une activité en agriculture conventionnelle – une commission bio est en place. Elle rassemble au moins une fois par an l'ensemble des producteurs bio du groupement.

Si seulement une partie des producteurs bio du groupement s'inscrivent dans la démarche, une commission « équitable et bio » les regroupant sera créée.

La commission bio ou la commission « équitable et bio » devra traiter des sujets relatifs aux engagements du référentiel et assurer le lien avec les instances de gouvernance. Il est recommandé que le groupement délègue la prise de décisions concernant les producteurs bio à la commission bio ou à la commission « équitable et bio ». Sinon l'articulation des instances doit tenir compte des positions de la commission bio et/ou de la commission « équitable et bio » dans les prises de décisions concernant la mise en œuvre et l'animation de la démarche.

Les principes de participation et de gouvernance sont équivalents quel que soit le schéma d'organisation des producteurs mais prennent en compte les spécificités de chaque type d'organisation. Les deux cas possibles sont ci-dessous explicités :

CAS A : Règles concernant les groupements non commerciaux de producteurs⁵

En tant que **groupement de producteurs**, j'établis un **document d'engagements équitables et bio**.

Nous devons mener une **animation du groupement** pour assurer une **approche collective du partenariat**, **définir** et **mettre en œuvre des améliorations** en termes de filière et de démarches sociales et environnementales des producteurs bio.

Nous nous **engageons collectivement à nous inscrire dans la charte d'engagements socio-économiques et environnementaux du référentiel** et à mettre en place, en année 6 de leur audit au plus tard, un **système effectif de contrôle interne** des engagements et améliorations sociales et environnementales des membres.

⁵ Y compris ceux qui auraient obtenu une dérogation temporaire à l'obligation de formalisation (cf. annexe).

1. Le document d'engagements équitables et bio⁶

Un document d'engagements équitables et bio doit être co-écrit par les producteur·rice·s bio concerné·e·s.

Le document d'engagement doit comprendre **les règles de fonctionnement** du groupement et, le cas échéant, de la commission bio ou de la commission « équitable et bio » (1.1), **la liste des producteur·rice·s bio** du groupement engagé·e·s dans la démarche (1.2), **le projet de partenariats équitables et bio du groupement** avec son ou ses acheteurs partenaires (entreprises sous contrat) (1.3) et une charte d'engagements socio-économiques et environnementaux au niveau des fermes (1.4).

1.1 Les règles de fonctionnement du groupement incluent :

- **Le processus de décision** : au consensus, sinon à la majorité des producteur·rice·s du groupement (un·e producteur·rice, une voix) ;
- **Le nom d'au moins un·e référent·e producteur·rice bio de la démarche équitable et bio** : choisi·e démocratiquement par les producteur·rice·s bio ;
- **Le nom d'un·e médiateur·rice⁷ externe** au fait des enjeux et de la filière, choisi·e démocratiquement (ce médiateur peut être l'association Biopartenaire), et ses coordonnées.

1.2 La liste avec les coordonnées de tou·te·s les producteur·rice·s bio du groupement doit être accessible⁸ à tou·te·s les membres et mise à jour en cas de changement. Il est précisé si chaque producteur·rice est en partenariat équitable et pour quelles matières premières.

1.3 Le projet de partenariats équitables et bio doit définir :

- des **objectifs** de relations partenariales équitables avec une ou plusieurs entreprises sous contrat ;
- des **objectifs d'approvisionnement** en matières premières par les producteur·rice·s du groupement ;
- les **attentes et contraintes du groupement, des producteur·rice·s**.

1.4 Une charte d'engagements socio-économiques et environnementaux au niveau des fermes **du groupement bio**, le cas échéant **de la commission bio ou de la commission « équitable et bio »**.

Elle doit intégrer les **engagements socio-économiques** et **environnementaux des producteur·rice·s** engagé·e·s (voir Partie 1.1, chapitres 3.2 et 3.3). Elle est évolutive pour intégrer les démarches de progrès choisies par le groupement (voir Partie 1.1, chapitres 3.3 et 3.4).

Le document d'engagements équitables et bio doit être validé par une instance de gouvernance décisionnaire et signé par le ou la Président·e et le ou la référent·e producteur·rice bio de la démarche en année 1.

⁶ Les statuts et/ou règlement intérieur peuvent servir de base au document d'engagement du collectif et/ou y être annexés.

⁷ Le médiateur ou la médiatrice est validé·e par toutes les parties et peut être sollicité·e pour tout désaccord persistant, relatif aux engagements du présent référentiel, entre producteur·rice·s et/ou avec l'opérateur de production.

⁸ En cas de dérogation à la formalisation en association, la liste est distribuée à chaque producteur·rice à chaque mise à jour.

2. Animation et suivi du partenariat

2.1 Réunions physiques :

Une réunion physique de bilan du partenariat et de la campagne de production doit être **organisée au moins une fois par an** entre les producteurs-rice-s bio du groupement puis entre le groupement et chacune des entreprises partenaires.

2.2 Transparence sur les volumes :

Le volume total acheté par l'entreprise partenaire aux producteurs-rice-s du groupement doit être **connu par tous les producteurs-rice-s engagés**. Les **évolutions de volumes** doivent leur être **annoncées**, chacun-e peut ainsi proposer de produire de nouveaux volumes.

2.3 Démarches de progrès :

Le groupement doit mener un **échange sur les aspects de progrès économique, social et environnemental** à partir de la troisième année de leur audit au plus tard (voir Partie 1.1, chapitres 3.3 et 3.4).

Ces échanges doivent permettre :

- d'identifier les **bonnes pratiques, enjeux et risques des fermes** engagées ;
- d'**identifier** les **enjeux et risques** économiques, sociaux et environnementaux de la filière et du territoire ;
- d'identifier les **besoins et attentes** des producteurs-rice-s et du groupement pour améliorer les outils de production et/ou le fonctionnement du groupement ;
- de travailler sur des actions prioritaires par rapport aux enjeux et besoins identifiés.

2.4 Transmission d'informations sur le partenariat, le bilan de campagne et sur les marchés

Des processus d'échanges d'information (volumes, qualité, aléas) sur le déroulement de la campagne agricole doivent exister, avec au moins un récapitulatif annuel écrit adressé aux producteurs-rice-s bio.

Un bilan sur les partenariats équitables et engagements doit être fait en Assemblée Générale. Les comptes de l'association y sont présentés et validés.

2.5 Accompagnement :

Si le groupement a identifié des besoins en accompagnement, il peut solliciter l'opérateur de production pour être accompagné.

L'accompagnement peut prendre différentes formes : formation, accompagnement collectif et personnalisé, journée d'échanges de savoir-faire, de débats... Il peut concerner des sujets de natures diverses : techniques, économiques, gestion financière ou sociale, environnement, animation de structures collectives... en fonction des besoins exprimés.

Ces besoins d'accompagnement peuvent être intégrés dans un projet financé par le fonds de développement (voir partie 1.1, chapitre 2.6).

L'accompagnement peut être réalisé par un tiers, selon l'attente du groupement : une structure d'accompagnement/développement de la bio ou autre.

3. Un bilan approfondi des partenariats

Un bilan approfondi du partenariat entre le groupement et chacune des entreprises partenaires doit être effectué tous les 3 ans.

Il doit aborder les éléments de **durabilité de la filière** (organisation, diversification, besoins d'accompagnement et/ou d'amélioration de long terme, enjeux sociaux et environnementaux).

Il permet de **redéfinir le projet commun pour le cycle contractuel suivant** en précisant les nouveaux objectifs en termes de développement d'approvisionnement en matières premières et en termes d'amélioration de la durabilité de la filière. Le projet et ses objectifs peuvent être tout ou partie liés au projet et fonds de développement (voir partie 1.1, chapitre 2.6).

CAS B : Règles concernant les groupements commerciaux de producteur rice s

Les groupements commerciaux doivent établir un document d'engagements équitables et bio dès leur implication dans cette démarche. Une animation du partenariat avec les producteur rice s doit être effectuée.

1. Le document d'engagements équitables et bio

Il comprend les règles de fonctionnement interne (1.1), la liste des producteur rice s (1.2), le projet de partenariats équitables (1.3) et une charte d'engagements socio-économiques et environnementaux au niveau des fermes (1.4). Le groupement commercial rend ce document disponible sur demande à ses adhérents.

1.1 Les règles de fonctionnement interne

Le processus de décision :

La gouvernance de mon groupement commercial doit être démocratique et ouverte à l'ensemble des adhérent-e-s producteur-rice-s. Ses règles de fonctionnement doivent être inscrites dans les statuts ou règlement intérieur. La comptabilité est régulière et sincère. Les comptes sont présentés et validés en Assemblée Générale annuelle. Les règles de mon groupement commercial sur les engagements réciproques avec les adhérent-e-s, notamment le fonctionnement de la planification ou des engagements de volumes et la politique de prix, sont validées démocratiquement.

- **Groupement commercial bio**, les instances de gouvernances existantes peuvent gérer directement les engagements équitables et bio. Une instance et des règles spécifiques peuvent néanmoins être mises en place pour ce faire. Cette instance doit être représentative des producteurs bio du groupement. Ces spécificités figurent alors dans le document d'engagement.
- **Groupement commercial mixte**, une commission bio est en place. Tou-te-s les producteur rice s bio du groupement commercial sont invité-e-s à participer à au moins une réunion annuelle. C'est la commission bio ou une instance spécifique représentative des producteur rice s bio (dans laquelle les producteur rice s bio sont majoritaires) ou, le cas échéant, la commission « équitable et bio », qui gère, en lien avec les instances dirigeantes et de gouvernance, le fonctionnement et le suivi des partenariats et des engagements du référentiel. Le fonctionnement de cette gestion, les instances impliquées et leur lien avec les instances de gouvernance sont présentés dans le document d'engagement.

Les référentiels :

Les producteurs du groupement commercial bio ou de la commission (bio ou « équitable et bio ») choisissent démocratiquement **au moins deux référentiels** dont au moins **un producteur bio**, préférentiellement administrateur du groupement commercial (impliqué dans le suivi de la démarche équitable et bio pour les groupements commerciaux mixtes).

Le ou la médiateurrice :

Lorsque le groupement commercial est une coopérative, le nom du ou de la médiateurrice de la Coopération agricole nommé(e) par le Haut Conseil de la Coopération Agricole ainsi que la procédure de saisie doivent être indiqués. Un autre choix de médiateurrice est également possible⁹.

1.2 **L'identification du pool de producteurs** susceptibles de produire les matières premières.

1.3 Le projet équitable

Il doit définir :

- **Des objectifs de vente en équitable** auprès d'un ou de plusieurs partenaires équitables et/ou le cas échéant en marque propre ainsi que des objectifs de production ;
- **Les attentes et contraintes des producteurs bio** et du groupement commercial bio ou de la commission bio ou de la commission « équitable et bio ».

1.4 **Une charte d'engagements équitables et bio du groupement commercial bio** ou de la **commission bio** ou de la **commission « équitable et bio »** qui doit intégrer les engagements socio-économiques et environnementaux des producteurs (Partie 1.1, chapitres 3.2 et 3.3).

Elle est évolutive pour intégrer les démarches de progrès définies par le groupement commercial bio ou la commission bio ou la commission « équitable et bio ». (Partie 1.1, chapitres 3.3 et 3.4).

Le ou la Président(e) et les référentiels doivent signer le document d'engagement suite à la validation par une instance de gouvernance décisionnaire (ex : Conseil d'Administration) en année 1.

2. Animation et suivi du partenariat

2.1 Organisation du suivi du partenariat :

- Le groupement commercial bio doit organiser au moins une réunion physique annuelle qui traite des partenariats équitables, de préférence en Conseil d'Administration.

⁹ Le ou la médiateurrice est validé(e) par toutes les parties et peut être sollicité(e) pour tout désaccord persistant, relatif aux engagements du présent référentiel, entre producteurs et leur groupement commercial ou entre le groupement commercial et l'union ou le groupe dont il est membre ou un partenaire équitable.

- Pour les groupements mixtes, la commission bio, une instance spécifique ou la commission « équitable et bio » doit se réunir physiquement au moins une fois par an et discuter des différents points du partenariat.

1.2 **Transparence sur les volumes :**

Le volume total vendu, par matière première, auprès des partenaires équitables doit être connu **des producteurs bio. Il est présenté en Assemblée Générale.**

1.3 **Démarche de progrès**

Il doit être organisé un échange en réunion annuelle sur les **aspects de progrès économiques, sociaux et environnementaux**, à partir de la troisième année de leur audit, au plus tard.

Ce temps doit permettre :

- d'identifier les bonnes pratiques, enjeux et risques des fermes engagées ;
- d'identifier les enjeux de filières et de territoires ;
- de travailler sur les démarches de progrès (Partie 1.1, chapitres 3.3 et 3.4).

1.4 **Point en Assemblée Générale annuelle sur la démarche et les engagements de la démarche équitable et bio**

Il doit être effectué un point en Assemblée Générale annuelle sur la démarche et les engagements équitables et bio.

Les noms des référentiels et la possibilité de les contacter doivent être annoncés.

Pour les groupements commerciaux bio ou commissions bio ou commissions « équitable et bio » de plus de 80 producteurs bio, un point en réunion annuelle locale¹⁰ est également réalisé.

Au moins une fois tous les trois ans doit être organisé un temps d'échange, de débat ou de travail sur l'un des aspects liés aux engagements du référentiel dans une instance adéquate pour favoriser l'appropriation des producteurs bio.

Pour les groupements commerciaux bio ou commissions bio ou commissions « équitable et bio » de plus de 80 producteurs bio, il est recommandé d'organiser ce temps en réunions locales.

1.5 **Accompagnement :**

Le groupement commercial doit proposer un accompagnement pour répondre aux besoins exprimés par les producteurs bio. L'accompagnement peut prendre différentes formes : formation, accompagnement collectif et personnalisé, journée d'échanges de savoir-faire, de débats... L'accompagnement peut concerner des sujets

¹⁰ Réunion annuelle locale, de secteur...

de natures diverses : techniques, économiques, gestion financière ou sociale, environnement, animation de structures collectives... en fonction des besoins exprimés.

Il peut être réalisé par un tiers : structure d'accompagnement/développement de la bio ou autre. Il peut concerner l'ensemble des producteurs-rice-s du groupement commercial.

Appropriation, participation des producteurs

L'**appropriation de la démarche** par les producteurs-rice-s bio **doit être suivie par au moins un indicateur pertinent** (certains sont proposés en annexe 2). Les **résultats sont partagés à chaque fin de cycle contractuel** au sein du groupement qu'il soit commercial ou non.

1.3 GOUVERNANCE ENTRE OPERATEURS DE PRODUCTION, PARTENAIRES EQUITABLES ET PROPRIETAIRES DE MARQUE (DISTRIBUTEURS OU NON)

La relation entre l'**opérateur de production** et le **partenaire équitable** doit se baser sur un **projet commun de relations commerciales équilibrées** et de **partenariat durable**. Ce projet est étroitement lié à celui développé entre les producteurs-rice-s et leur opérateur de production. Il est partagé avec les opérateurs aval.

Le projet doit être défini collectivement avec des éléments de transparence et des bilans réguliers.

Partenariat et organisation du dialogue entre opérateur de production et partenaire équitable (qui peut être aussi propriétaire de marque)

Le projet :

Le projet doit être établi au démarrage du partenariat équitable et revisité à chaque nouveau cycle contractuel (cycle contractuel de 3 ans).

Le projet comprend :

- **Des objectifs de développement commun** de la filière pour les années du cycle contractuel à venir :
 - prix rémunérateurs tout au long de la filière ;
 - qualité par matière première ;
 - destination de la matière première (produits finis, marchés visés...) ;
 - attentes et contraintes respectives...

- **De la transparence sur les volumes :**
 - Le **partenaire équitable** doit annoncer et discuter les évolutions de volumes avec l'**opérateur de production** : un prévisionnel pour 3 ans est défini.
 - Si le **partenaire équitable** est engagé avec plusieurs fournisseurs¹¹ sur une même matière première, il doit informer chacun des fournisseurs du pourcentage (en volume) que représentent ses achats sur le volume général de son approvisionnement FIABLE par matière première.

¹¹ Opérateurs de production, qu'ils soient entreprises sous contrat ou groupements commerciaux de producteurs-rice-s.

- **Les besoins des producteurs rices bio, structuration, enjeux et durabilité de la filière :**

Par exemple :

- Etudes d'opportunités de diversification : extension du partenariat pour une autre matière première, le cas échéant ;
- Etude des besoins d'amélioration de long terme (qualité, investissement, accompagnement technique, variétal, élargissement des débouchés...) ;
- Renforcement de l'organisation des producteurs rices ;
- Enjeux sociaux et environnementaux.

Le bilan de fin de cycle

Un **bilan approfondi** doit être réalisé tous les trois ans à partir du début du partenariat. Il permet de redéfinir si besoin le projet commun pour le cycle contractuel suivant en précisant les **nouveaux objectifs** de développement d'approvisionnement en matières premières, le cas échéant, et **d'amélioration de la durabilité de la filière**.

La réunion annuelle : bilan de campagne

Le **partenaire équitable** et l'**opérateur de production** doivent tenir, *a minima*, une **réunion annuelle de bilan de campagne partenariale**. Lorsque l'opérateur de production est un groupement commercial de producteurs rices, il est recommandé qu'un des producteurs rices bio (administrateur rices, référent rices...) soit présent.

Au cours de cette réunion et/ou des échanges entre l'**opérateur de production** et le **partenaire équitable**, les sujets suivants doivent être traités :

- Le partage d'information sur les actualités filières et marchés bio les concernant ;
- Un bilan du déroulement de la campagne passée ;
- La préparation de la campagne suivante ;
- Un temps d'échange sur les partenariats durables dont les opportunités de diversification.

Le premier cycle contractuel doit permettre de consolider une relation et un fonctionnement commercial équilibré entre les partenaires.

A partir de la troisième année au plus tard, puis chaque année, **opérateur de production** et **partenaire équitable** font ensemble un point sur la durabilité de la filière et l'utilisation du fonds de développement (voir Partie 1.1, chapitre 2.6).

Partenariat et organisation du dialogue entre partenaire équitable et propriétaire de marques

(ou, le cas échéant, entre partenaire équitable et intermédiaire engagé et entre cet intermédiaire engagé et le propriétaire de marques)

Le projet de partenariat doit **assurer la continuité de la filière par :**

- un partenariat commercial de long terme ;
- des prix rémunérateurs tout au long de la filière ;

- la connaissance de l'amont de la filière par (l'intermédiaire engagé et) le propriétaire de marques ;
- une bonne valorisation des produits et du partenariat par ce dernier.

Le projet doit être établi et formalisé dans un contrat pour **3 ans**.

Propriétaire de marques : il est recommandé qu'il soit associé à l'établissement du projet entre l'opérateur de production et le partenaire équitable et qu'une convention de partenariat rassemblant les opérateurs d'une même filière, du groupement de producteurs au propriétaire de marque, soit établie.

Le projet

Les objectifs de développement commun de la filière pour les 3 années à venir sont discutés :

- Qualité et quantité par ingrédient ;
- Prix rémunérateurs tout au long de la filière ;
- Destination du ou des ingrédients (produits finis, marchés visés...) ;
- Attentes et contraintes respectives...
- La transparence sur l'existence d'autres fournisseurs équitables complémentaires sur le même produit et sur les volumes concernés.

Pour les projets entre **des propriétaires de marque de distributeur** et leurs partenaires fournisseurs, si ces derniers sont également propriétaires de marques avec des références labellisées :

- l'articulation entre les produits et gammes de références labellisés à marque du fournisseur et celles à marque de distributeur est discutée et explicitée ;
- le taux de service, l'absence de pénalités logistiques et la façon de gérer d'éventuelles pénuries sont discutés pour l'ensemble des produits labellisés contractualisés entre les partenaires (à marque de distributeur et à marque du fournisseur) ;
- l'engagement contractuel est de trois ans tant pour les produits labellisés à marque de distributeur que pour ceux à marque du fournisseur avec un préavis de rupture de 18 mois.

Participation du propriétaire de marques à la durabilité de la filière :

- Le **propriétaire de marques** doit communiquer sur le projet équitable ;
- Ensemble, il doit être discuté de la possibilité, pour le **propriétaire de marques**, de contribuer et de soutenir l'accompagnement du projet de l'amont de la filière.

Le bilan de fin de cycle

Un bilan approfondi comprenant l'opportunité d'élargir le périmètre du partenariat doit être réalisé tous les 3 ans.

Il permet de redéfinir le projet commun pour le cycle contractuel suivant en précisant les nouveaux objectifs en termes de développement commercial et d'amélioration de la durabilité de la filière.

Organisation du dialogue

Le propriétaire de marques doit faire au moins une fois par an le point, formalisé et synthétisé dans un compte-rendu, sur son partenariat avec son fournisseur partenaire équitable. Une rencontre physique dédiée doit être réalisée au moins une fois tous les 3 ans. Pour les propriétaires de

marques impliqués dans les filières françaises, il est recommandé que cette rencontre se fasse lors de la réunion annuelle du partenaire équitable avec l'opérateur de production¹².

Lors de ce bilan annuel entre un propriétaire de marque de distributeur et son partenaire fournisseur, si besoin, un point est réalisé sur le taux de service et la façon de gérer d'éventuelles pénuries. Un problème qualité récurrent non traité malgré des échanges peut donner lieu à une rupture de contrat anticipée, suite à une discussion en réunion de bilan.

2. MES ENGAGEMENTS ECONOMIQUES

2.1 LES PRIX DE VENTE DES PRODUCTEUR ·RICE ·S ET OPERATEURS DE PRODUCTION

Construction du prix de vente des producteur rice s

Le prix de vente doit leur permettre une **rémunération satisfaisante**, couvrir leurs coûts de production et comprendre une **rémunération permettant de répondre au besoin de développement de leur activité**, de leurs pratiques sociales et environnementales et **du renforcement de leur organisation collective, le cas échéant**.

Le prix de vente est **discuté au moins une fois par an**.

Pour les groupements commerciaux, le prix d'objectif de campagne pour chaque matière première équitable et bio doit être défini démocratiquement avec les adhérent ·e ·s bio. Les prix ainsi déterminés sont prévus dans les statuts, le règlement intérieur ou une décision de chaque groupement commercial.

Pour les groupements non commerciaux, le prix ou les critères et modalités de détermination du prix seront précisés dans la convention de partenariat signé entre le groupement et l'acheteur avant la conclusion des contrats entre chaque producteur et l'acheteur.

Les critères de détermination du prix des producteur rice s

Des critères de détermination du prix doivent être choisis dès l'engagement dans la démarche et rediscutés à chaque fin de cycle. L'évolution des critères sert de base aux discussions annuelles sur les prix.

- **Groupement** commercial ou non, je propose **des indicateurs « amont » objectifs** :

Un travail sur les **coûts de production**¹³ est demandé, avec **une approche pluriannuelle**. Il permet d'identifier des postes-clefs de la construction du coût de production et ainsi mieux définir les

¹² Dans ce cas, un bilan des prix pratiqués pourra être analysé au regard des coûts de production mais la fixation des prix futurs devra se faire dans un autre cadre (sinon entente verticale interdite par la législation).

¹³ Au minimum, les indices publics de coûts de production bio existants doivent servir de support et de base de discussion. Groupements commerciaux ou non commerciaux de producteur rice s, nous devons avoir approché, étudié nos coûts de production et proposé le suivi d'indicateurs significatifs dans l'évolution des coûts de production. Devra être établie :

- pour les groupements non commerciaux, une note sur les éléments de détermination des coûts de production ;

indicateurs concrets à suivre pour les négociations annuelles de prix (coût de certains intrants : semence bio, paille bio, alimentation bio, coût de la main d'œuvre, de la part non valorisée du précédent cultural, de l'énergie...). Il est demandé de veiller à la prise en compte effective du temps de travail lié à l'activité agricole, qu'il soit rémunéré ou non (aide familiale, conjoint.e collaborateur.rice ou autre).

Les éléments à introduire dans la réflexion pour la note sur les coûts de production et l'élaboration du prix minimum sont :

- Niveau minimum souhaité de rémunération des producteur.rice.s (par exemple : 1,5 SMIC, 2 SMIC...);
- Prix d'objectif dans le cas des groupements commerciaux et groupements reconnus Organisation de Producteurs par les pouvoirs publics ;
- Consommations de la pré-production à la récolte / collecte ;
- Rémunération du travail des producteur.rice.s et de leurs salarié.e.s ;
- Prestations liées à la production concernée, le cas échéant ;
- Valorisation du temps de travail non salarié, le cas échéant ;
- Niveau de rendement / production (mesuré sur au moins trois années si possible) ;
- Risques spécifiques ;
- Approche choisie par rapport au foncier (l'enjeu de l'installation et de la transmission est à réfléchir – recommandation de prendre comme référence le coût du fermage moyen de la zone de production) ;
- Autres charges fixes dont amortissements immobiliers et mobiliers, services (comptable, certification bio...) : *prorata* à déterminer (par hectare de la culture concernée ou par rapport au chiffre d'affaires, par exemple) ;
- Taxes ;
- Le cas échéant : cahier des charges de démarche sociale/environnementale/qualité ;
- Le cas échéant : première transformation, stockage ;
- Les aides PAC (moyenne à l'hectare) hors aides bio (conversion et maintien).

A *minima*, des **indices publics des coûts de production bio** peuvent constituer des indicateurs (resitués dans le contexte des producteur.rice.s ou du groupement commercial).

Les prix souhaités par les producteur.rice.s ou leur groupement commercial doivent être présentés aux acheteurs engagés. Une approche « gamme » (prix -volume des différentes matières premières) peut être discutée si cela est pertinent.

Les critères et grilles de paiement de la qualité doivent être clairement définis.

- **Opérateur de production et partenaire équitable** proposent des **indicateurs « aval et marchés »**

Ils doivent fournir des indications sur l'évolution de leurs coûts et de leurs ventes.

-
- pour les groupements reconnus Organisations de Producteurs par les pouvoirs publics et pouvant négocier collectivement les prix ainsi que pour les groupements commerciaux, une note sur la méthode d'élaboration du prix minimum (voir point 2.2) et du prix de vente souhaités.

Les groupements commerciaux ou non commerciaux peuvent s'appuyer sur des approches / études / références techniques, agronomiques et économiques des systèmes de production bio.

Lorsque c'est pertinent, une étude précise des coûts de production doit être réalisée. La mention d'indices publics peut être exigée pour les productions dont la contractualisation a été rendue obligatoire par décret d'état ou homologation d'un accord interprofessionnel. Ces indices peuvent être définis par toute structure leur conférant un caractère public. Ils peuvent être régionaux ou nationaux.

Des indices publics des prix de vente bio¹⁴ des principaux produits finis sur les différents circuits de vente sont recommandés et **peuvent être exigés** dans certaines filières¹⁵.

L'approche du coût de production est mise à jour, si nécessaire, à chaque fin de cycle contractuel. Si un critère d'évolution des coûts est significatif et qu'il ne figure pas dans les critères de détermination du prix, les groupements – commerciaux ou non – peuvent demander à le rajouter suite à des travaux sur les coûts de production. Ces indicateurs et la valeur des indices au moment de la discussion annuelle sont à considérer dans la définition du prix de campagne. Le prix minimum peut être redéfini.

Construction du prix de vente des opérateurs de production

L'opérateur de production doit établir son prix de vente sur la base :

- du prix producteur-rice (prix d'achat ou rémunération des apports) ;
- de son coût de revient ;
- et d'une rémunération suffisante pour son activité bio (à identifier spécifiquement dans le cas d'opérateurs mixtes), le développement de son activité bio (idem) et de pratiques sociales et environnementales vertueuses.

La détermination du prix doit aussi intégrer des indications sur l'évolution des coûts « aval » et celle des prix de vente des marchés.

La transparence sur les coûts entre les opérateurs (opérateur de production et partenaire équitable) est recommandée.

Discussion annuelle obligatoire

Chaque année, les prix réellement appliqués après agréage de la qualité sont analysés au regard :

- des prix de campagne définis dans les contrats ;
- des besoins des producteurs-rices et opérateurs de production.

Cette analyse et le suivi des indicateurs de détermination du prix doivent servir de base à l'élaboration des prix de la campagne suivante.

Clause de révision automatique

Lorsque la loi l'exige, une clause de révision automatique des prix doit être prévue dans les contrats.

Clause de renégociation (Article L. 441-8 du Code de commerce)

Une renégociation du prix sera prévue par les partenaires afin de prendre en compte les fluctuations, à la hausse ou à la baisse, des prix des matières premières agricoles, de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages.

¹⁴ Données de l'Agence Bio, de FranceAgriMer, des interprofessions et du Service National des Marchés.

¹⁵ Lorsque la réglementation française le demande, notamment lait cru de vache et de chèvre.

Les partenaires détermineront librement les conditions et les seuils de déclenchement de cette renégociation.

2.2 LA GARANTIE « PRIX MINIMUM »

Le prix minimum est un prix d'achat minimum garanti.

Afin de protéger les producteurs, l'opérateur de production et le partenaire équitable doivent chacun s'engager sur un prix minimum pour la durée d'un cycle contractuel (3 ans).

Le prix minimum est **revu/ajusté à chaque début de cycle**.

Si les **producteur rice s** ou **l'opérateur de production** demandent une révision de celui-ci et apportent de nouveaux éléments sur les coûts de production, le prix minimum peut être revu en cours de cycle.

Prix minimum aux producteur rice s

Le prix minimum aux producteur rice s doit couvrir les coûts de production, y compris une rémunération suffisante.

Le prix payé ne peut être égal au prix minimum que dans un contexte de chute des cours de la matière première. La clause de marché saturé est alors activée. Elle consiste, dans le cas où le marché serait saturé et si des difficultés à écouler les productions devaient apparaître, à rechercher des solutions en commun. Un effort conjoncturel sur la rémunération suffisante est recommandé. La situation ne doit pas se prolonger plusieurs années sans revoir le projet de partenariat.

Les producteur rice s fixent avec les opérateurs de production (groupements commerciaux ou entreprises sous contrat) le prix minimum par matière première.

L'opérateur de production s'engage à ne jamais descendre en dessous de ce prix¹⁶.

Pour les entreprises sous contrat

Pour les entreprises sous contrat, les critères de détermination des prix, le prix minimum et celui d'achat aux producteur rice s figurant dans les contrats¹⁷ doivent être cohérents :

- soit ils sont identiques pour tous, pour une même matière première et une même qualité ;
- soit les différences correspondent à une politique de vente selon les circuits définis démocratiquement par le groupement soit elles reposent sur des critères objectifs et transparents (généralement issus de l'étude des coûts de productions et/ou de solidarité avec des systèmes de fermes plus coûteux du fait du contexte pédoclimatique ou social).

¹⁶ Lorsque l'opérateur de production est un groupement commercial et que seulement une partie de la matière première est vendue en équitable et bio, le prix mutualisé entre les producteur rice s produisant cette matière première pourrait être inférieur au prix minimum. Le groupement commercial doit alors chercher à développer de nouveaux partenariats équitables pour la vente de celle-ci.

¹⁷ Outil de formalisation des engagements entre partenaires, développé dans la partie 2, chapitre 2.1.

Prix minimum aux opérateurs de production

Le prix minimum aux opérateurs de production doit être calculé à partir du prix minimum aux producteurs rices auquel est ajoutée une rémunération suffisante incluant les coûts de revient et de fonctionnement liés à l'activité bio de l'opérateur de production (cf. 2.1 Construction du prix de vente des opérateurs de production).

Le partenaire équitable s'engage à ne jamais descendre en dessous de ce prix.

Prix minimum aux fournisseurs de marque de distributeur

Le prix minimum payé aux fournisseurs des propriétaires de marque de distributeur est défini en début de contrat et pour la durée du contrat sur la base des coûts de revient et de fonctionnement de l'opérateur. Le propriétaire de marque de distributeur s'engage à ne pas acheter les produits labellisés à sa marque sous ce prix minimum pendant la durée du contrat. Le montant du ou des fonds de développement est compris dans ce prix. Il peut être identifié séparément. Le montant correspondant aux volumes mis en œuvre pour les produits attestés FiABLE du propriétaire de marque de distributeur est soit intégré dans ce prix soit pris en charge par le propriétaire de marque de distributeur.

Il est recommandé que le fournisseur donne une indication sur le fonds de développement : soit le pourcentage du prix payé aux producteurs rices pour les principales matières premières du ou des produits soit le total du montant, a posteriori, des fonds de développement liés aux principales matières premières équivalent aux volumes des produits finis labellisés du propriétaire de marque de distributeur.

La répartition des différents coûts additionnels sont discutés et précisés dans les contrats que ce soit les coûts liés au développement et à la fabrication du produit (notamment les coûts des prestations telles que marketing, développement, qualité, créations d'étiquettes, analyses, audits spécifiques) ou les coûts additionnels pouvant survenir en cours de contrat (exemples : amélioration des recettes, refontes ou mises à jour des emballages notamment suite à des changements réglementaires ou à des modifications de charte graphique du distributeur).

2.3 LES ENGAGEMENTS COMPLEMENTAIRES

Achat équitable seulement

Par souci de cohérence globale, pour une même matière première achetée aux producteurs rices d'un même groupement par une **entreprise sous contrat**¹⁸, pour un même ingrédient acheté par **un partenaire équitable à un opérateur de production**, l'intégralité de ces achats doit se faire en équitable, c'est-à-dire avec un contrat d'au moins trois ans¹⁹ indiquant des volumes prévisionnels et le respect du prix minimum sur la durée du contrat.

¹⁸ L'entreprise sous contrat peut acheter aux producteurs rices la même matière première en bio et en FiABLE si elle a bien acheté la totalité des ha et/ou volumes engagés et que les producteurs rices ne voulaient pas en engager davantage. L'entreprise propose d'augmenter les engagements les années suivantes.

¹⁹ Dans le cas d'une entreprise sous contrat, les contrats avec les producteurs rices peuvent être d'une durée supérieure à trois ans.

Préfinancement

Producteur·rice·s, groupements, opérateurs de production peuvent faire une demande argumentée de préfinancement à leurs partenaires²⁰. Ces derniers doivent étudier la demande et la possibilité de participer au préfinancement ou de le faciliter, et formuler une réponse écrite.

Suivi d'indicateurs annuels du partenariat commercial

Des indicateurs montrant l'évolution du partenariat commercial équitable doivent être suivis. Chaque opérateur doit choisir au moins un indicateur pertinent par partenariat. Les indicateurs en annexe 5 sont recommandés. Les indicateurs choisis doivent être suivis annuellement et partagés lors du bilan de fin de cycle contractuel.

2.4 FONDS DE DEVELOPPEMENT

Un fonds de développement constitue une **participation des partenaires à un projet collectif de développement**.

Le **partenaire équitable** doit participer obligatoirement à ce fonds pour tous les volumes achetés en FiABLE. Si un accord est formalisé entre le partenaire équitable et le propriétaire de marque, le propriétaire de marque peut prendre en charge une participation au fonds de développement, selon les volumes mis en œuvre pour ce dernier.

Un groupement commercial de producteur·rice·s commercialisant des produits labellisés sous sa propre marque doit également contribuer à un fonds de développement.

Le fonds est versé en année n en fonction des achats FiABLE réalisés en année n-1.

La valeur de cette participation est d'au moins 1 % du chiffre d'affaire des achats réalisés en FiABLE auprès du partenaire **opérateur de production** (année n-1).

La participation est réalisée sous forme de contributions financières.

Pour **les opérateurs de production**, la participation au fonds est recommandée.

Les projets de développement

Le fonds de développement est destiné à la mise œuvre d'un projet de développement choisi collectivement et démocratiquement par le groupement bio, la commission bio ou la commission «équitable et bio». Le projet est défini au plus tard en année 4 de leur audit. Ce projet peut prendre différentes formes :

- Mise en œuvre d'un projet de développement spécifique au groupement de producteurs·rice·s ;
- Participation à un projet élargi de développement de filière ;
- Participation à une structure locale de développement poursuivant des objectifs en adéquation avec l'ambition de ce référentiel

²⁰ Entreprises sous contrat ou partenaire équitables.

Ce projet, quelle que soit la forme, peut aider les producteurs et/ou l'opérateur de production à mettre en œuvre les engagements exigés par le référentiel (animation et structuration du groupement, revue des enjeux, travail sur les coûts de production, démarche de progrès...).

Les partenaires – *a minima* celui qui verse le fonds – sont consultés sur le choix du projet de développement et informés des actions réalisées.

Le choix d'utilisation du fonds doit être formalisé au plus tard en année 3 et réactualisé au fur et à mesure des nouveaux projets.

Mise en œuvre d'un projet de développement spécifique par les partenaires amont

Le projet de développement doit se baser sur les besoins identifiés par les acteurs amont des filières pour :

- améliorer l'organisation de la filière *via*
 - une meilleure communication entre les acteurs,
 - une meilleure organisation des producteurs,
 - une meilleure appropriation du projet,
 - des outils logistiques collectifs,
 - une étude plus approfondie des coûts de production,
 - un fonds de sécurisation/mutualisation...
- améliorer les pratiques sociales, environnementales ou liées à la qualité des matières premières, particulièrement au niveau des fermes,
- développer les volumes et les matières premières échangées,
- autres besoins identifiés (accompagnement technique, formation des producteurs, étude prospective ou d'impact de la démarche équitable...).

Un projet de développement réaliste doit être construit. Le groupement commercial (en lien avec la commission bio ou la commission « équitable et bio », le cas échéant) est pilote (ou copilote) de sa mise en œuvre. Il est recommandé qu'il soit réalisé par le groupement non commercial (en lien avec la commission bio ou la commission « équitable et bio », le cas échéant), sinon il est défini.

Participation à un projet élargi de développement de filière

Lorsque les acteurs en partenariat équitable participent à un projet de développement ou d'amélioration de filière intégrant d'autres acteurs (gouvernance élargie), ce projet correspond au projet de développement demandé par le référentiel si les conditions suivantes sont respectées :

- le groupement commercial ou non commercial partenaire doit être représenté dans la gouvernance du projet ;
- les actions sont au bénéfice de l'amont (producteurs bio, groupements et opérateurs de production) et répondent à leurs besoins ;
- **le partenaire équitable** contribue financièrement au projet pour une valeur au moins égale à 1 % du chiffre d'affaire des achats réalisés en Fiable avec son ou ses opérateurs de production partenaires concernés.

Participation à une structure locale de développement poursuivant des objectifs en adéquation avec l'ambition de ce référentiel

Les groupements commerciaux ou non commerciaux de producteurs peuvent proposer que le fonds soit versé à une structure locale poursuivant des objectifs en adéquation avec ce référentiel²¹.

2.5 CONTRACTUALISATION

Des contrats pluriannuels de 3 ans entre les différents partenaires commerciaux, des producteurs aux propriétaires de marques, doivent être mis en place. Des contrats de plus de 3 ans peuvent être mis en place entre producteurs et opérateurs de production.

Ces contrats formalisent les engagements commerciaux et partenariaux entre chacun des maillons de la filière.

Les propriétaires de marque de distributeur réalisent un tel contrat avec leurs partenaires fournisseurs de produits labellisés à leur marque de distributeur. Les volumes prévisionnels sont accompagnés d'un délai de prévenance discuté entre les parties au contrat. Une procédure de médiation avec le fournisseur partenaire est discutée et formalisée dans le contrat pluriannuel. Le cas échéant, un contrat pluriannuel est également établi pour l'achat des références labellisées à marque du fournisseur indiquant l'accord sur le taux de service, l'absence de pénalités logistiques et un préavis de rupture de 18 mois. Un problème qualité récurrent non traité malgré des échanges peut donner lieu à une rupture de contrat anticipée.

Un contrat de campagne (ou un avenant ou autre support annuel) précise les prix, leur modalité de révision le cas échéant, et le volume par produits pour la campagne à venir entre chaque maillon de la filière. Ces engagements doivent être respectés par les acteurs. Des problèmes conjoncturels, notamment liés à des aléas climatiques, peuvent expliquer le non-respect de livraison de volumes. Le groupement ou l'opérateur de production fait alors part, le plus tôt possible, des difficultés prévisibles à son partenaire.

Une **convention de partenariat entre le groupement et l'entreprise sous contrat** précède les contrats pluriannuels individuels²². Y figurent le projet commun, les indicateurs de coût de production, les modalités d'échanges et d'informations du partenariat. Si le groupement est reconnu Organisation de Producteurs de mandat (non commerciale) par les pouvoirs publics, les éléments de négociation ou de mandat donnés par les producteurs à l'organisation figurent dans la convention de partenariat. L'entreprise sous contrat se conforme à la réglementation en vigueur.

Au sein d'un groupement commercial de producteurs, l'apport total n'est pas obligatoire. Il doit, par contre, exister un système effectif de planification et/ou d'engagements des volumes avec les producteurs adhérents pour assurer la livraison des volumes contractualisés avec le partenaire équitable. Il est recommandé que ce soit un contrat reprenant volumes, qualité et prix.

Clause des contrats pluriannuels

Pour les contrats entre les entreprises sous contrat et les producteurs, les clauses communes à tous les producteurs développées dans la convention de partenariat peuvent être réduites en

²¹ Groupement de développement de la bio (Groupement d'Agriculteurs Biologiques, Terre de liens...), associations d'alimentation/consommation durable/responsable ou de protection de l'environnement ou autres structures d'accompagnement agricole (ARDEAR) voire d'entraide agricole (groupement d'employeurs, solidarité paysanne...). L'association Biopartenaire ne peut pas être bénéficiaire de ce fonds.

²² Si le groupement est sous dérogation temporaire à la formalisation en association loi 1901 déclarée, la convention n'est pas demandée mais les éléments du projet commun et du partenariat sont dans les contrats avec les producteurs. Doit être mentionnée l'obligation de versement du fonds de développement pour un projet collectif au bénéfice des producteurs soit dans les contrats individuels soit dans le document d'engagement soit dans les réunions annuelles.

faisant référence à la convention dans les contrats individuels (toutes les clauses exceptées celles relatives aux prix et volumes de chacun).

Il existe des clauses spécifiques entre un propriétaire de marque de distributeur et ses fournisseurs équitables (partenaires équitables ou intermédiaires engagés). Ces clauses s'appliquent s'il est aussi partenaire équitable, en plus de celles obligatoires entre un partenaire équitable et ses fournisseurs opérateurs de production.

Entreprises sous contrat avec des producteur rice s²³	Entre opérateurs de production et partenaires équitables	Entre partenaires équitables et propriétaires de marques²⁴	Entre propriétaires de marque de distributeur et leurs fournisseurs de références à marque de distributeur labellisées
Projet commun	Projet commun	Projet commun	Projet commun (notamment articulation entre produits finis référencés labellisés à marque de distributeur et à marque du fournisseur, taux de service et accord en cas de pénurie)
			Absence de pénalités logistiques
Durée minimum 3 ans parfois 5 ans ²⁵	Durée de 3 ans	Durée de 3 ans	Durée de 3 ans
Volumes prévisionnels sur la durée du contrat*	Volumes prévisionnels sur la durée du contrat*	Volumes prévisionnels sur la durée du contrat*	volume prévisionnel * et délai de prévenance
Caractéristiques des produits à livrer, qualité, conditions d'agrèage de la qualité	Caractéristiques des produits à livrer, qualité	Caractéristiques des produits à livrer, qualité	Caractéristiques des produits à livrer, qualité
Critère, indicateurs de détermination du prix d'achat basés sur les coûts de production. Indiquer les indices publics utilisés, le cas échéant	Critère, indicateurs de détermination du prix d'achat. Indiquer les indices publics utilisés, le cas échéant	Principe de détermination du prix d'achat des produits transformés	Indication des prix en triple net sur les contrats annuels Répartition des différents coûts additionnels
Prix minimum (au moins sur 3 ans)	Prix minimum sur 3 ans	Prix minimum recommandé	Prix minimum sur 3 ans intégrant le ou les fonds de développement
Clause de révision automatique du prix, le cas échéant	Clause de révision automatique du prix, le cas échéant	Clause de révision automatique du prix, le cas échéant	Clause de révision automatique du prix, le cas échéant
Clause de renégociation	Clause de renégociation	Clause de renégociation	Clause de renégociation

²³ En cohérence avec la convention de partenariat. Si le collectif est sous dérogation temporaire à la formalisation en association loi 1901 déclarée, en cohérence entre les différents contrats individuels.

²⁴ Entre le partenaire équitable et l'intermédiaire engagé et entre ce dernier et le propriétaire de marques, le cas échéant.

²⁵ Lorsque la réglementation française le demande (filière lait cru de vache et de chèvre par exemple).

			Pas de services de coopération commerciale
Marchés saturés	Marchés saturés	Marchés saturés	Marchés saturés
Modalités de paiement (30 jours après la fin de la décade de livraison maximum ²⁶)	Modalités de paiement	Modalités de paiement	Modalités de paiement
Modalités et planning prévisionnel de collecte/livraison	Modalités et planning prévisionnel de livraison	Modalités et planning prévisionnel de livraison	Cadencement des livraisons annuelles
Règles applicables en cas de force majeure (aléas climatiques empêchant la collecte/ livraison notamment)			
Modalités de résiliation du contrat/ préavis de rupture / procédure de médiation	Modalités de résiliation du contrat/ préavis de rupture / procédure de médiation	Modalités de résiliation du contrat/ préavis de rupture / procédure de médiation recommandée	Préavis de rupture avec un délai de 18 mois, autres modalités de révision, résiliation du contrat, procédure de médiation Modalités d'écoulement des emballages et des produits finis en cas de cessation de contrat.
Modalités d'échange d'information et de partenariat	Modalités d'échange d'information et de partenariat	Modalités d'échange d'information et de partenariat	Modalités d'échange d'information et de partenariat Système d'alerte et d'échanges d'informations périodiques pour optimiser les conditions d'approvisionnement et limiter les risques de rupture
Modalité de participation et de suivi des actions liées au projet de développement et/ou à des démarches de progrès collectives, accompagnements techniques, à la gestion...., le cas échéant	Modalité de participation au fonds et projet de développement, accompagnements divers...	Prise en charge directe (et modalité) du fonds de développement, le cas échéant	Prise en charge directe (et modalité) du fonds de développement, le cas échéant

* Selon les cas, des volumes minimum peuvent être acceptés

²⁶ Respect de la législation en vigueur si plus contraignante.

3. MES ENGAGEMENTS SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

3.1 AGRICULTURE BIOLOGIQUE ET ZONES D'IMPORTANCE ECOLOGIQUE

Applicable à tous

Les produits destinés à l'alimentation humaine et animale issus des filières FiABLE sont certifiés en agriculture biologique (réglementation européenne sur l'agriculture biologique en vigueur).

Les produits cosmétiques sont conformes au référentiel COSMOS ORGANIC²⁷.

Quel que soit mon rôle dans la filière, l'ensemble de mon activité et tout nouveau développement (y compris élevage) ne met pas en péril des zones d'importance écologique (zone humide, écosystème local protégé ou à enjeu de préservation d'espèces animales ou végétales).

Tout aménagement permettant le maintien de la biodiversité est encouragé (arbres, haies, espaces fleuris en bordure des entreprises...). Ces actions peuvent faire l'objet d'amélioration des pratiques environnementales (voir ci-après).

Entreprises dont le chiffre d'affaires en bio est minoritaire et groupements commerciaux de producteurs rices mixtes

Un suivi annuel de la part bio du chiffre d'affaires global est réalisé.

Propriétaires de marques nationales

Un suivi annuel des achats en FiABLE et des ventes de produits finis attestés FiABLE est réalisé.

Propriétaires de marque de distributeur

Un suivi annuel du nombre de références labellisés BIOPARTENAIRE[®] de la marque de distributeur et des marques nationales ainsi que du nombre total de références équitables (selon les guides de Commerce Equitable France) est réalisé.

3.2 CRITERES ENVIRONNEMENTAUX AU NIVEAU DES PRODUCTEUR RICES

Si je suis producteur-riche, je respecte la saisonnalité par des pratiques de production excluant les éléments artificiels de croissance. Sur l'ensemble de la ferme, il n'y a pas de serres chauffées (cela est autorisé uniquement pour les pépiniéristes) ni de cultures et d'élevages hors sol. J'adapte au mieux mes cultures aux conditions locales : climat et sol. Mon élevage respecte de bonnes pratiques en matière de bien-être animal et, en particulier, les besoins comportementaux et de développement propres à chaque espèce. Ces principes sont inscrits dans la charte d'engagements socio-économiques et environnementaux du groupement, qu'il soit commercial ou non.

²⁷ Standard européen de cosmétique biologique géré par l'association internationale indépendante COSMOS-standard AISBL.

3.3 CRITERES SOCIAUX AU NIVEAU DES PRODUCTEUR ·RICE ·S

Les démarches internes, cahiers des charges, chartes d'un groupement commercial ou non commercial de producteur rice ·s préexistants et concernant des engagements sociaux pourront faire l'objet d'une reconnaissance partielle ou totale aux chapitres 3.4 et 3.5.

Les groupements commerciaux ou non de producteur rice ·s impliqués dans les filières bio partenariales et équitables signent la charte d'engagements socio-économiques et environnementaux intégrant *a minima* les principes suivants :

- appliquer de bonnes pratiques sociales envers les travailleur·euse·s agricoles, permanent·e·s ou saisonnier·e·s, y compris pour les travailleur·euse·s détaché·e·s et intérimaires ;
- privilégier l'emploi permanent (lorsque c'est possible) ;
- privilégier le maintien de valeur ajoutée sur les fermes (démarche de qualité, diversification...).

Un état des lieux du recours aux travailleur·euse·s agricoles et notamment aux travailleur·euse·s détaché·e·s devra être effectué au plus tard en année 3 dans le cadre du diagnostic collectif. Au plus tard en année 4, sur la base de cet état des lieux, les groupements (commerciaux ou non) mettent en place une réflexion collective des producteur rice ·s engagé·e·s sur les aspects sociaux.

Cette réflexion permet d'adapter et de compléter la charte. En particulier, les bonnes pratiques envers les travailleur·euse·s agricoles qui doivent y être déclinées dans un système de contrôle interne en année 6 au plus tard.

A *minima*, la charte doit intégrer, en ce qui concerne les travailleur·euse·s saisonnier·e·s et détaché·e·s, la transmission auprès de ces dernier·e·s par les producteur·rice·s les informations suivantes : durée du travail, temps de repos, normes d'hygiène et de sécurité (réunion d'information/formation préalable, affichage ou distribution de documents dans la langue principale parlée par les différent·e·s travailleur·euse·s), conditions d'accueil (hébergement, sanitaires, espace de restauration, espace de repos), rémunération des heures supplémentaires.

3.4 DEMARCHE DE PROGRES SOCIAUX, ECONOMIQUES ET ENVIRONNEMENTAUX DES PRODUCTEUR ·RICE ·S

*N.B. : les groupements commerciaux et non commerciaux dont les producteur·rice·s engagé·e·s respectent le **cahier des charges Bio Cohérence sont considérés comme répondant à une démarche de progrès environnemental**. Le diagnostic suivant peut se limiter aux items socio-économiques (les 4 premiers : équilibre économique des fermes, organisation et professionnalisation des producteur·rice·s, enjeux liés au genre, qualité des productions).*

Identification des enjeux : diagnostic

Les thématiques qui représentent un enjeu ou un risque pour leurs filières et territoires doivent être listées au plus tard en troisième année. Les bonnes pratiques des fermes sont également identifiées.

L'instance de gestion de la démarche équitable et bio doit passer en revue les différents critères de progrès sociaux, économiques et environnementaux afin d'identifier les thèmes à enjeu ou risque pour le territoire ou la filière.

Ce diagnostic doit permettre d'identifier les actions déjà mises en place collectivement ou par quelques-uns pour les élargir à toutes, communiquer sur les bonnes pratiques et/ou travailler sur des enjeux ou risques communs.

Le diagnostic comprend les thèmes suivants :

- Equilibre économique des fermes ;
- Organisation et professionnalisation des producteurs ;
- Enjeux liés au genre ;
- Qualité des productions ;
- Disponibilité et protection de l'eau ;
- Maintien et restauration de la biodiversité domestique et sauvage (maintien et mise en place de surfaces de compensation écologique, haies, bandes enherbées...) ;
- Entretien de la fertilité du sol ;
- Allongement des rotations ;
- Risque OGM et contaminations ;
- Semences biologiques, CMS et NBT²⁸ ;
- Conditions d'élevage, santé et bien-être animal, respect du comportement des espèces ;
- Systèmes autonomes et économes alimentaires des élevages ;
- Production et gestion des déchets ;
- Production et économie d'énergie.

Ce diagnostic est à actualiser régulièrement (au plus tard tous les 6 ans) et représente une base de réflexion pour la mise en place ou l'élargissement de démarches de progrès.

Démarches de progrès

Le groupement commercial ou non commercial devra mener une réflexion collective sur le ou les sujets prioritaires afin de proposer des améliorations de pratiques. Un plan d'actions incluant au moins une action d'amélioration environnementale devra être posé au plus tard en année 6. Il indiquera par action les délais, les indicateurs de suivi et les personnes responsables. Le suivi de la répartition femme/homme dans les instances de gouvernance et de direction des groupements sera effectué.

Si l'eau ressort comme un enjeu, le groupement commercial ou non commercial doit entamer prioritairement une réflexion collective sur les pratiques de fertilisation, d'irrigation et la façon de renforcer la capacité de rétention de l'eau dans le sol²⁹. Il doit proposer des améliorations de pratiques et élaborer un projet pour accompagner la mise en œuvre de celles-ci.

Les objectifs du projet d'amélioration de pratiques doivent être intégrés dans la charte d'engagement.

Un système de contrôle interne (SCI) au groupement devra être mis en place en année 6 au plus tard. Il comportera des critères vérifiables pour s'assurer du respect des engagements sociaux et environnementaux et de l'avancement de la ou des démarches de progrès. Il portera *a minima* sur :

- la charte des bonnes pratiques envers les travailleur·euse·s agricoles ;

²⁸ CMS : Cytoplasmic Male Sterility (stérilité mâle cytoplasmique) ; NBT : New Breeding Techniques (nouvelles techniques de sélection des plantes)

²⁹ Par exemple : choix des variétés, allongement des rotations, introduction de légumineuses et/ou d'engrais vert, pas de sol nu en hiver...

- l'absence de serre chauffées (hors pépiniériste) ;
- l'absence d'atelier hors sol ;
- le choix d'amélioration environnementale.

Il précisera qui effectue le contrôle et comment.

3.5 FORMATION AU COMMERCE ÉQUITABLE ET BIO

Les propriétaires de marque de distributeur mettent en place un suivi du taux de formation sur l'agriculture biologique et le commerce équitable des salarié·e·s, notamment des personnes nouvellement salariées de l'enseigne, du réseau, des plates-formes ou d'autres outils communs. Ils organisent et tiennent au moins une fois par an une formation sur le commerce équitable et les engagements du référentiel destinée aux responsables qualité, RSE, offre et achat, ainsi qu'aux acheteurs. La tenue d'une telle formation annuelle est recommandée pour les autres opérateurs.

Les propriétaires de marque de distributeur formalisent également une politique de formation à destination des responsables et des salarié·e·s des magasins (en propre, en franchise ou adhérent) comprenant des formations sur la bio et au moins une offre sur le commerce équitable et les engagements du référentiel. Un bilan sur le déploiement des formations à ce public est effectué tous les ans (nombre de magasins et de salarié·e·s ayant suivi une formation sur la bio/le commerce équitable) à partir de l'année 2.

3.6 CRITERES SOCIAUX AU NIVEAU DES ENTREPRISES (GROUPEMENT COMMERCIAL, PARTENAIRE ÉQUITABLE, INTERMEDIAIRE ENGAGE ET TOUS LES PROPRIETAIRES DE MARQUE Y COMPRIS DISTRIBUTEURS)

Mon entreprise ou mon groupement impliqué dans les filières équitables et bio doit s'engager :

- o à l'absence de travailleur·euse·s détaché·e·s au sens de la réglementation européenne : quelle que soit l'origine du travailleur, il est sous contrat de travail français ;
- o à favoriser les **emplois permanents**.

Il est recommandé :

- o de limiter les échelles de salaires³⁰ ;
- o **si mon entreprise ou mon groupement emploie plus de 50 salariés**, de veiller à **une répartition de la valeur ajoutée en son sein** en mettant en place un mécanisme de redistribution de la richesse (intéressement ou autre) dès lors que le résultat net de l'entreprise ou du groupement est supérieur ou égal à 5 % du chiffre d'affaires 3 années consécutives.
- o **si mon entreprise (hors groupement) emploie plus de 50 salariés**, d'interroger mes partenaires amont équitables et bio sur les besoins nécessaires à leur développement dès lors que le résultat net de l'entreprise est supérieur ou égal à 5 % du chiffre d'affaires 3 années

³⁰ La moyenne des sommes versées, y compris les primes, aux 5 salarié·e·s ou dirigeant·e·s les mieux rémunéré·e·s n'excède pas, au titre de l'année pour un emploi à temps complet, un plafond fixé à 7 fois la rémunération annuelle perçue par un·e salarié·e à temps complet sur la base de la durée légale du travail et du salaire minimum de croissance, ou du salaire minimum de branche si ce dernier est supérieur.

consécutives. La participation de l'entreprise en soutien à l'amont peut alors être réévaluée si besoin (augmentation de la participation au fonds de développement, dispositif d'aide temporaire...).

Mon entreprise ou mon groupement organise la gestion des compétences, un dialogue sur les conditions de travail avec les salariés et, pour les entreprises de plus de 10 salarié·e·s, la représentation du personnel. Chaque salarié·e doit être informé·e par écrit de ses missions et pouvoir échanger sur son travail avec une personne responsable.

Pour les entreprises de moins de 11 salariés, il est recommandé de rédiger un document afin que tout·e salarié·e rencontrant une difficulté sache à qui il est possible de s'adresser de façon confidentielle, selon quelle procédure et avec quel accompagnement.

Dans le cas où le rattachement à une convention collective n'est pas obligatoire, celui-ci est recommandé.

Dans tous les cas, la mise en place d'un accord collectif et/ou d'avantages sociaux est recommandée.

Propriétaire de marque de distributeur, j'organise, au moins tous les trois ans, un temps d'échange avec les salarié·e·s et/ou les magasins, sur un des aspects de la démarche équitable et bio.

3.7 DEMARCHE DE PROGRES SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX DES ENTREPRISES ET GROUPEMENTS COMMERCIAUX

Elle concerne **tous les acteurs engagés** sauf les producteur·rice·s et les groupements de producteur·rice·s.

Les enjeux environnementaux, au-delà de la bio, concernent notamment l'utilisation de l'eau, le maintien et le développement de la biodiversité ainsi que les enjeux climatiques et de durabilité globaux : gestion et réduction des déchets, emballages, optimisation de l'énergie et développement d'énergies renouvelables, réduction des émissions de CO₂.

Quelle que soit la taille de mon entreprise ou de mon groupement commercial, je dois réaliser un diagnostic social et environnemental approprié intégrant les enjeux liés au genre, au plus tard en année 3.

L'année suivant le diagnostic, j'entame un projet d'amélioration inscrit dans un temps adéquat.

Celui-ci comprend notamment le suivi de la répartition femme/homme dans les instances de gouvernance et de direction.

Si des enjeux concernant la gestion de l'eau ou les emballages sont identifiés, ils doivent être traités prioritairement.

La mise en place d'indicateurs de suivi ou d'actions d'amélioration sur la question du genre et le dialogue social est recommandée.

Dans le cas des groupements commerciaux mixtes, le projet d'amélioration doit inclure la politique du groupement auprès de ses adhérent·e·s, (exemple : accompagnement des adhérent·e·s vers des pratiques plus vertueuses, vers l'agriculture biologique...).

Entreprise de moins de 10 salarié·e·s, je renouvelle ce diagnostic au moins tous les 6 ans.

Entreprise entre 10 et 50 salarié·e·s, je fais réaliser le diagnostic par un organisme externe et le renouvelle au moins tous les 6 ans ou je m'engage dans une démarche RSE externe au bout de 3 ans maximum.

Entreprise française propriétaire de marque de plus de 50 salarié·e·s, je m'engage dans une démarche RSE structurée (démarche interne avec suivi d'indicateurs et bilan réalisés annuellement ou démarche contrôlée par un organisme externe) au plus tard en année 3.

Propriétaire de marque de distributeur, il est recommandé :

- de mettre en place un délai de déréférencement des produits à marque nationale labellisés selon ce référentiel³¹ de 18 mois si ces derniers sont présents en plateforme ou dans le catalogue du distributeur engagé depuis plus de 3 ans, sinon de doubler le délai légal ;
- d'établir des contrats pluriannuels pour des références sous marque nationale labellisées selon ce référentiel comprenant un accord sur le taux de service, l'absence de pénalités logistiques, un cadrage des services de coopération commerciale sur la durée du contrat, discutés avec le fournisseur. En concertation avec le propriétaire de marque labellisé et en respectant les règles de l'association, une communication institutionnelle de cet engagement est alors possible.

Le cas échéant, un suivi annuel du nombre de contrats pluriannuels pour les références sous marques nationales labellisées est organisé.

Récapitulatif des engagements selon la taille des opérateurs :

Mon entreprise est une TPE <10 salarié e s	Mon entreprise compte entre 10 et 50 salarié e s	Mon entreprise compte plus de 50 salarié e s
Je réalise un diagnostic interne des enjeux et risques sociaux – dont ceux liés au genre – et environnementaux de l'activité de mon entreprise : conditions de travail (santé et ergonomie, aménagement du temps de travail, rémunération), connaissance de la situation de mon territoire en termes d'enjeux environnementaux dont eau et biodiversité, interrogation de l'empreinte de l'activité sur les enjeux globaux (eau, déchets, emballages, émission de CO ₂ et énergie...)	Je fais réaliser un diagnostic de type RSE intégrant les enjeux liés au genre par un e intervenant e externe ou je m'engage dans une démarche RSE externe.	Je m'engage dans une démarche RSE intégrant les enjeux liés au genre.
Mon entreprise met en œuvre une ou plusieurs actions d'amélioration de la qualité et/ou de l'utilisation de l'eau. Si le territoire est en zone de tension eau et que le rapport du diagnostic montre un impact sur la qualité et/ou l'utilisation de l'eau, des pistes d'amélioration sont définies et mises en place. Le projet d'amélioration comprend : actions, calendrier, indicateurs de suivi.	Mon entreprise met en œuvre une ou plusieurs actions d'amélioration de la qualité et/ou de l'utilisation de l'eau. Si le territoire est en zone de tension eau et que le rapport du diagnostic montre un impact sur la qualité et/ou l'utilisation de l'eau, des pistes d'amélioration sont définies et mises en place. Le projet d'amélioration comprend : actions, calendrier, indicateurs de suivi.	Je choisis ma démarche RSE (BioEntrepriseDurable®, For Life, Lucie...) Si c'est une démarche interne, elle est structurée et suivie annuellement avec un bilan des améliorations effectuées. Une attention particulière est apportée aux sujets eau et emballages.
Mon entreprise met en œuvre une ou plusieurs actions de diminution de la quantité et/ou d'amélioration des matériaux	Mon entreprise met en œuvre une ou plusieurs actions de diminution de la quantité et/ou d'amélioration des matériaux	

³¹ Au-delà des marques des fournisseurs partenaires de produits labellisés à marque de distributeur

utilisés pour les emballages des produits. Si des problématiques liées à la quantité ou aux matériaux utilisés pour les emballages des produits sont relevées par le diagnostic, je prévois de me saisir du sujet.	utilisés pour les emballages des produits. Si des problématiques liées à la quantité ou aux matériaux utilisés pour les emballages des produits sont relevées par le diagnostic, l'entreprise doit prévoir de se saisir du sujet.	
Mon entreprise met en place une ou plusieurs actions d'amélioration. Je choisis un sujet prioritaire et prévois un projet d'amélioration. Il comprend : actions, calendrier, indicateurs de suivi. La mise en place de pratiques améliorées s'inscrit dans un cycle défini adéquat avec l'ampleur du projet et ma situation.	Mon entreprise met en place une ou plusieurs actions d'amélioration. Je choisis un sujet prioritaire et prévois un projet d'amélioration. Il comprend : actions, calendrier, indicateurs de suivi. La mise en place de pratiques améliorées s'inscrit dans un cycle défini adéquat avec l'ampleur du projet et ma situation.	
Je mets en place un suivi de la répartition femme/homme dans les instances de gouvernance et de direction.	Je mets en place un suivi de la répartition femme/homme dans les instances de gouvernance et de direction.	Je mets en place un suivi de la répartition femme/homme dans les instances de gouvernance et de direction.
Recommandation d'actions d'amélioration sur la question du genre et le dialogue social.	Recommandation d'actions d'amélioration sur la question du genre et le dialogue social.	Recommandation d'actions d'amélioration sur la question du genre et le dialogue social.

3.8 CRITERES SOCIAUX ET DEMARCHE DE PROGRES SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX AU NIVEAU DES MAGASINS BIO DES PROPRIETAIRES DE MARQUE DE DISTRIBUTEUR ENGAGES³²

Les propriétaires de marque de distributeur s'engagent au nom des magasins en propre, franchisés ou adhérents, sur les grands principes sociaux et environnementaux ci-dessous réunis dans une charte. Le ou la représentant·e légal·e de l'enseigne ou du réseau signe cette charte.

Un état des lieux sur la présence de travailleurs détachés dans les magasins est réalisé en année 3 au plus tard. En année 4 au plus tard, cette charte a été partagée, adaptée et complétée par le propriétaire de marque de distributeur en concertation avec les magasins « affiliés » ou adhérents. Au moins un axe de progrès social et un axe de progrès environnemental à appliquer par les magasins sont choisis et déclinés en actions concrètes avec une stratégie d'accompagnement à la mise en œuvre par les magasins, un calendrier, des indicateurs et un système de contrôle interne. Ce dernier est effectif au plus tard en année 6.

Principes sociaux :

- Favoriser les emplois permanents ;
- Favoriser un aménagement du temps de travail : horaires, durée de travail concertée et permettant une articulation acceptable/cohérente avec la vie privée des salarié·e·s, (exemple : pas plus d'une fois par jour une pause supérieure à une heure entre des horaires de travail) ;

³² Des reconnaissances de démarches existantes pourront être étudiées notamment avec BioEntrepriseDurable®.

- Favoriser une bonne ergonomie au travail ;
- Favoriser une bonne intégration des salarié·e·s au sein du magasin ;
- Prévoir des espaces, procédures pour un dialogue social sain et équilibré.

Principes environnementaux :

- Favoriser la réemployabilité ;
- Tendre vers le « zéro déchet » ;
- Favoriser l'économie d'énergie ;
- Favoriser l'économie d'eau ;
- Favoriser des produits de nettoyage bio ;
- Réduire son impact carbone en tant que point de vente.

4. MES ENGAGEMENTS DE COMMUNICATION ET D'INFORMATION

Les opérateurs doivent s'engager :

- à expliquer **à leurs salarié·e·s la démarche** équitable et bio ;
- à informer **leurs clients de leur engagement dans le commerce équitable et dans le présent référentiel** ;
- à transmettre les informations nécessaires à la mise à jour du site de l'association et à communiquer au minimum sur leur site internet (si existant) et **auprès des consommateur·rice·s** (si possible *via* des brochures, prospectus d'information...) **leur démarche, la présentation des filières et des produits labellisés selon ce référentiel de façon claire, non mensongère, cohérente avec les engagements**. En outre, les **propriétaires de marque de distributeur** s'engagent à organiser au moins une fois par an une **action générale de communication sur les filières et produits labellisés** selon ce référentiel et de **sensibilisation des consommateur·rice·s sur le commerce équitable à déployer en magasins** ;
- à **respecter les règles de composition et d'étiquetage** détaillées dans la partie 3 du présent référentiel, notamment l'obligation d'apposition du logo si les conditions requises sont réunies.

Il leur est recommandé de témoigner de l'intérêt de leur démarche auprès des citoyens, des institutions, des prescripteurs, notamment à l'occasion de **campagnes d'information ou de sensibilisation sur la bio et le commerce équitable**.

L'objectif est de sensibiliser citoyen·ne·s et acteurs aux partenariats équitables, au développement de la bio et à la nécessité de justes revenus pour le déploiement de pratiques sociales et environnementales responsables.

Partie 1.2 : SYSTEMES D'EQUIVALENCE PARTIELLE AVEC D'AUTRES REFERENTIELS DE COMMERCE EQUITABLE

Le nombre de relations commerciales dans une filière reste limité à quatre, tous référentiels confondus. Chaque opérateur en demande d'équivalence partielle est conforme au référentiel pour lequel un système d'équivalence partielle est prévu : Fair for Life (FFL) et Bio Equitable en France (BEF). Ils sont certifiés bio pour les produits et filières concernés. Si leur chiffre d'affaires en bio est minoritaire, un suivi annuel de la part bio du chiffre d'affaires global est demandé.

1. SYSTEME D'EQUIVALENCE PARTIELLE AVEC FAIR FOR LIFE³³

L'équivalence partielle est possible à chaque niveau de la filière, de l'opérateur de production – groupement commercial de producteurs ou entreprise sous contrat – jusqu'au propriétaire de marque.

1.1 SI L'ENSEMBLE DE LA FILIERE EST CONTROLEE SELON FAIR FOR LIFE

Les exigences suivantes doivent en outre être respectées :

- les contrats pluriannuels sont présents entre chaque maillon de la filière ;
- l'achat d'une matière première ou d'un ingrédient à un fournisseur par l'entreprise sous contrat et par le partenaire équitable est réalisé 100 % dans le cadre d'un contrat avec un prix minimum et des volumes prévisionnels sur au moins trois ans et les prix de campagne sont supérieurs ou égaux³⁴ aux prix minimum).

Dans le cas où l'opérateur de production est une entreprise sous contrat de production avec des producteurs :

- les producteurs sont réunis au sein d'un groupement formalisé ;
- une convention de partenariat trisannuelle est signée avec le groupement.

1.2 SI SEUL L'OPERATEUR DE PRODUCTION EST CONTROLE SELON FAIR FOR LIFE

En plus des exigences du 1.1, les exigences suivantes doivent être respectées :

- contrat trisannuel avec prix minimum basé sur les coûts de production et de fonctionnement bio de l'opérateur et volumes prévisionnels sur la durée du contrat avec le partenaire équitable ;
- information sur l'utilisation du fonds de développement ;
- communication sur la démarche labellisée selon le présent référentiel claire, non mensongère, cohérente avec les engagements.

³³ hors reconnaissance par Fair for Life d'autres référentiels de commerce équitable

³⁴ Pour les productions valorisées en FIABLE, uniquement si la clause de marché saturé est activée. Pour rappel, l'entreprise sous contrat peut acheter aux producteurs la même matière première en bio et en FIABLE si elle a bien acheté la totalité des ha et/ou volumes engagés et que les producteurs ne voulaient pas en engager davantage. L'entreprise propose d'augmenter les engagements les années suivantes.

2. FILIERES FRANCAISES : SYSTEME D'EQUIVALENCE PARTIELLE AVEC BIO EQUITABLE EN FRANCE

L'équivalence partielle est possible au niveau du groupement commercial de producteur rices et/ou du partenaire équitable.

2.1 GROUPEMENT COMMERCIAL DE PRODUCTEUR RICES

Les exigences suivantes doivent en outre être respectées :

- contrat triennuel avec prix minimum basé sur les coûts de production et de fonctionnement bio de l'opérateur et volumes prévisionnels sur la durée du contrat avec le partenaire équitable ;
- information sur l'utilisation du fonds de développement ;
- communication sur la démarche labellisée selon le présent référentiel claire, non mensongère, cohérente avec les engagements.

2.2 PARTENAIRE EQUITABLE

Les exigences suivantes doivent en outre être respectées :

- partenariat avec l'opérateur de production concrétisé par un contrat triennuel (comprenant les clauses demandées dans le cahier des charges FiABLE, voir partie 1.1, chapitre 2.6) et des engagements annuels fermes (prix de campagne supérieur au prix minimum, volume), le respect de ceux-ci, la tenue d'une réunion annuelle et un bilan de fin de cycle, des indicateurs de suivi du partenariat, le versement du fonds de développement ;
- partenariat avec le propriétaire de marque ou l'intermédiaire engagé concrétisé par un contrat triennuel et annuel, un point de campagne, avec au moins un indicateur de suivi du partenariat ;
- communication sur la démarche labellisée selon le présent référentiel, claire, non mensongère, cohérente avec les engagements.

Partie 2 : LES FILIERES INTERNATIONALES

Pour les filières internationales, la garantie FiABLE s'appuie sur un système d'équivalence partielle pour tout ou partie des opérateurs de la filière avec le référentiel Fair for Life (FFL), y compris la reconnaissance par FFL des organisations de producteurs attestées Symbole des Producteurs Paysans (SPP).

Les partenaires équitables d'opérateurs amont internationaux doivent être attestés selon Fair for Life et s'inscrire dans la procédure d'équivalence partielle du présent référentiel.

Les intermédiaires engagés et propriétaires de marque, pour leurs engagements internes et de commerce équitable avec leurs partenaires amont, respectent le cahier des charges FiABLE ou s'inscrivent dans une équivalence partielle de Fair for Life. Les propriétaires de marques de distributeur doivent respecter le cahier des charges FiABLE³⁵.

Une dérogation temporaire pour un ingrédient et une relation équitable avec l'amont d'une filière certifiée selon le standard FLO et reconnue FFL selon la procédure du référentiel FFL peut être demandée (cf annexe 1).

Quoiqu'il en soit :

- les filières doivent être conformes à l'éligibilité et les opérateurs français doivent candidater, le cas échéant, et adhérer à l'association Biopartenaire selon les règles de celle-ci ;
- l'opérateur est à jour de son certificat biologique pour les produits concernés.
- Si son chiffre d'affaires en bio est minoritaire, un suivi annuel de la part bio du chiffre d'affaires global est demandé. Cela s'applique aux adhérents de l'association Biopartenaire.

1. PARTENAIRES EQUITABLES

Les produits et filières deviennent FiABLE par système d'équivalence partielle si :

- ils sont attestés par le référentiel FFL ;
- le critère agriculture biologique³⁶ est conforme.

Leurs partenaires amont de ces filières et leurs produits sont **attestés soit Fair for Life soit Symbole des Producteurs Paysans**. Dans le second cas, je demande une reconnaissance par Fair for Life de ma relation avec l'organisation de producteurs Symbole des Producteurs Paysans incluant le prix d'achat et le fonds de développement conforme au référentiel SPP. Je m'engage également à verser à l'association SPP Global, via l'association Biopartenaire, un pourcentage du chiffre d'affaires de mes achats auprès des organisations de producteurs selon l'accord de partenariat entre les deux entités.

2. INTERMEDIAIRES ENGAGES OU PROPRIETAIRES DE MARQUE

1.1 SYSTÈME D'ÉQUIVALENCE PARTIELLE FAIR FOR LIFE

Les produits et filières deviennent FiABLE par système d'équivalence si :

³⁵ A ce jour, un propriétaire de marque de distributeur ne peut pas être partenaire équitable de filières internationales

³⁶ Critère ENV-0 du référentiel Fair for Life, obligatoire pour la labellisation contrôlée FiABLE.

- ils sont conformes au référentiel FFL ;
- le critère agriculture biologique³⁷ est conforme ;
- des conventions de partenariat ou contrats pluriannuels comprenant un plan d'approvisionnement sont établis entre le propriétaire de marque et son fournisseur, le cas échéant entre l'intermédiaire engagé et le partenaire équitable. La convention de partenariat³⁸ est d'une durée indéterminée ou d'au moins trois ans. Elle précise le mécanisme de transmission des plans d'approvisionnement, les accords généraux sur les prix, les procédures d'appui commercial et technique (le cas échéant), de fin de contrat, de résolution des litiges avec un mécanisme de médiation. A *minima* chaque début d'année ou de campagne, je présente au partenaire équitable ou à l'intermédiaire engagé un plan d'approvisionnement³⁹. Il est recommandé que ce plan soit établi pour une durée supérieure à une année.

Les propriétaires de marques de distributeur doivent respecter le cahier des charges FiABLE.

1.2 FIABLE, CAHIER DES CHARGES

Je suis **situé en métropole française**. Mes ingrédients équitables issus de filières internationales et mes fournisseurs équitables (partenaires équitables et/ou intermédiaires engagés) sont attestés du commerce équitable selon le référentiel Fair for Life.

Je dois :

- M'engager durablement dans ces filières via une relation de long terme avec mes fournisseurs équitables ;
- Transformer ou faire transformer en métropole française⁴⁰ les produits issus de ces filières ;
- Développer la commercialisation pour valoriser les produits labellisés jusqu'aux consommateurs ou développer autant que possible des partenariats avec des propriétaires de marques si je suis intermédiaire engagé ;
- Communiquer sur mes partenariats équitables et les produits qui en sont issus.

Projet et engagements pluriannuels (mêmes engagements que pour les filières françaises, excepté pour l'organisation du dialogue)

Ces engagements se traduisent par l'élaboration d'un projet **de partenariat équitable** avec mes fournisseurs engagés qui permet d'assurer la continuité des filières par :

- des engagements commerciaux de long terme ;
- la connaissance de l'amont de la filière ;

³⁷ Critère ENV-0 du référentiel Fair for Life, obligatoire pour la labellisation contrôlée FiABLE.

³⁸ Critère TRAD-8 du référentiel Fair for Life, obligatoire pour la labellisation contrôlée FiABLE.

³⁹ Critère TRAD-10 du référentiel Fair for Life, obligatoire pour la labellisation contrôlée FiABLE.

⁴⁰ Sinon une demande de dérogation doit être formulée, voir annexe 1.

- une bonne valorisation des produits et du partenariat.

Ce projet doit être établi pour la durée d'un cycle contractuel d'au moins 3 ans.

Le projet comprend :

- **Les objectifs de développement commun** de la filière pour les 3 années à venir qui doivent être discutés :
 - Qualité et quantité par ingrédient ;
 - Prix rémunérateurs tout au long de la filière ;
 - Destination des ingrédients (produits finis, marchés visés...) ;
 - Attentes et contraintes respectives ;
 - Transparence sur l'existence d'autres fournisseurs équitables complémentaires sur le même produit et sur les volumes concernés ;
 - La possibilité de contribuer et soutenir l'accompagnement du projet de l'amont de la filière.

Pour les projets entre des **propriétaires de marque de distributeur et leurs partenaires fournisseurs**, si ces derniers sont également propriétaires de marque avec des références labellisées :

- l'articulation entre les produits et gammes de références labellisées à marque du fournisseur et celles à marque de distributeur est discutée et explicitée ;
- le taux de service et la façon de gérer d'éventuelles pénuries sont discutés pour l'ensemble des produits labellisés contractualisés entre les partenaires (à marque de distributeur ou du fournisseur), l'absence de pénalités logistiques est validée.

L'engagement contractuel est de trois ans avec un préavis de 18 mois tant pour les produits labellisés en marque de distributeur que pour ceux en marque du fournisseur partenaire.

Bilan de fin de cycle

Un bilan approfondi comprenant l'opportunité de développer le partenariat pour d'autres ingrédients doit être réalisé à chaque fin de cycle contractuel.

Organisation du dialogue

Le propriétaire de marques ou intermédiaire engagé doit faire au moins une fois par an le point sur le partenariat avec ses fournisseurs partenaires équitables.

Il est recommandé qu'une rencontre physique dédiée soit réalisée au moins une fois tous les 3 ans. S'il y a un intermédiaire engagé, il est recommandé que la rencontre trisannuelle rassemble partenaire équitable, intermédiaire engagé et propriétaire de marques.

Si besoin, un point est réalisé sur le taux de service et la façon de gérer d'éventuelles pénuries. Un problème qualité récurrent non traité malgré des échanges peut donner lieu à une rupture de contrat anticipée, suite à une discussion en réunion de bilan.

Prix minimum aux fournisseurs de marque de distributeur

Le prix minimum payé aux fournisseurs des propriétaires de marque de distributeur est défini en début de contrat et pour la durée du contrat sur la base des coûts de revient et de fonctionnement de l'opérateur. Le propriétaire de marque de distributeur s'engage à ne pas acheter les produits labellisés à sa marque sous ce prix minimum pendant la durée du contrat. Le montant du ou des fonds de développement est compris dans ce prix. Il peut être identifié séparément. Le montant correspondant aux volumes mis en œuvre pour les produits attestés Fiable du propriétaire de marque de distributeur, s'il n'est pas intégré dans ce prix, est pris en charge par le propriétaire de marque de distributeur.

Il est recommandé que le fournisseur donne une indication sur le fonds de développement : soit le pourcentage du prix payé aux producteurs pour les principales matières premières du ou des produits soit le total du montant, *a posteriori*, des fonds de développement liés aux principales matières premières équivalents au volume des produits finis labellisés du propriétaire de marque de distributeur.

Indicateur de suivi

Le propriétaire de marques (intermédiaire engagé, le cas échéant) doit renseigner annuellement au moins un indicateur de suivi du partenariat commercial avec ses fournisseurs équitables. Les indicateurs en annexe 2 sont recommandés. Il doit suivre annuellement le ou les indicateurs choisis et les partager lors du bilan de fin de cycle contractuel.

Cluses des contrats pluriannuels

Les propriétaires de marque de distributeur réalisent un contrat trisannuel avec leurs partenaires fournisseurs de produits labellisés à leur marque de distributeur. Ces contrats intègrent le prix minimum d'achat des produits labellisés à marque distributeurs aux fournisseurs ainsi que la répartition des différents coûts additionnels (voir partie I, chapitre 2,,2). Les volumes prévisionnels sont accompagnés d'un délai de prévenance discuté entre les parties au contrat. Une procédure de médiation avec les fournisseurs partenaires est discutée et formalisée dans le contrat pluriannuel.

Le cas échéant, un contrat pluriannuel est également établi pour l'achat des références labellisés à marque du fournisseur indiquant l'accord sur le taux de service, l'absence de pénalités logistiques et un préavis de rupture de 18 mois. Un problème qualité récurrent non traité malgré des échanges peut donner lieu à une rupture de contrat anticipée.

Entre partenaires équitables et propriétaires de marques⁴¹	Entre propriétaires de marque de distributeur et leurs fournisseurs de références à marque de distributeur labellisées
Projet commun	Projet commun (notamment articulation entre produits finis référencés labellisés à marque de distributeur et à marque du fournisseur, taux de service et accord en cas de pénurie)
	Absence de pénalités logistiques
Durée de 3 ans	Durée de 3 ans
Volumes prévisionnels sur la durée du contrat*	volume prévisionnel * et délai de prévenance
Caractéristiques des produits à livrer, qualité	Caractéristiques des produits à livrer, qualité
Principe de détermination du prix d'achat des produits transformés	Indication des prix en triple net sur les contrats annuels Répartition des différents coûts additionnels
Prix minimum recommandé	Prix minimum sur 3 ans intégrant le ou les fonds de développement
Clause de révision automatique du prix, le cas échéant	Clause de révision automatique du prix, le cas échéant
Clause de renégociation	Clause de renégociation
	Pas de services de coopération commerciale
Marchés saturés	Marchés saturés
Modalités de paiement	Modalités de paiement
Modalités et planning prévisionnel de livraison	Cadencement des livraisons annuelles
Modalités de résiliation du contrat/ préavis de rupture / procédure de médiation recommandée	Préavis de rupture avec un délai de 18 mois, autres modalités de révision, résiliation du contrat, procédure de médiation Modalités d'écoulement des emballages et des produits finis en cas de cessation de contrat.
Modalités d'échange d'information et de partenariat	Modalités d'échange d'information et de partenariat Système d'alerte et d'échanges d'informations périodiques pour optimiser les conditions d'approvisionnement et limiter les risques de rupture
Prise en charge directe (et modalité) du fonds de développement, le cas échéant	Prise en charge directe (et modalité) du fonds de développement, le cas échéant

Autres engagements

Les engagements suivants sont les mêmes que pour les propriétaires de marques impliqués dans des filières françaises :

- Critères sociaux, environnementaux et de progrès : voir partie 1.1, chapitre 3.5, 3.6, 3.7, 3.8, le cas échéant.
- Communication : voir partie 1.1, chapitre 4.
- Recours à des sous-traitants : voir partie 3.
- Traçabilité, composition et étiquetage des produits finis : voir partie 3.

⁴¹Entre le partenaire équitable et l'intermédiaire engagé et entre ce dernier et le propriétaire de marques, le cas échéant.

Partie 3 : TRAÇABILITE, COMPOSITION ET ETIQUETAGE

1. TRAÇABILITE PHYSIQUE

1.1 Traçabilité et système de qualité

La traçabilité physique FiABLE des matières premières aux produits finis doit être assurée.

Séparation des matières premières et produits FiABLE

Les matières premières, ingrédients et les produits issus des filières attestées FiABLE doivent être identifiés, stockés et transportés de manière à éviter tout risque de substitution avec des matières premières et ingrédients issus d'autres filières non attestées.

Les mesures de séparation physique mises en place doivent être documentées.

Les matières premières et ingrédients travaillés en FiABLE par les opérateurs doivent être identifiés.

Pour les groupements commerciaux de producteur·rice·s français dont l'ensemble des producteur·rice·s bio sont engagé·e·s dans la démarche, s'il n'y a pas d'apports extérieurs de matières premières bio concernées par FiABLE, la traçabilité bio suffit, l'ensemble de la production bio des adhérents étant commercialisable en FiABLE. Les produits doivent par contre être identifiés par la mention « garantie FiABLE » avant livraison par le groupement commercial.

Gestion des flux

Les opérateurs s'engagent à fournir une liste et un descriptif de toutes leurs unités de stockage/transformation, y compris celles des prestataires, pour les produits concernés.

Pour chaque unité, toutes les opérations sont enregistrées, et les enregistrements doivent être conservés afin que l'auditeur puisse retracer :

- L'origine, la nature, les prix d'achat et les quantités de produits entrant dans l'unité ;
- La nature, les quantités et les prix de vente des produits sortant de l'unité.

A réception des matières premières ou des produits FiABLE, l'opérateur doit vérifier leur conformité « garantie FiABLE » sur les factures et bons de livraison ainsi que sur les étiquettes des emballages fermés et non altérés.

Dans le cas de produits issus d'un système d'équivalence partielle, ceux-ci sont identifiés conformes au référentiel (FFL, BEF ou SPP) de l'amont de la filière sur les factures et bons de livraison et deviennent garantis FiABLE à réception.

1.2 Les sous-traitants

Les sous-traitants sont des prestataires intervenant dans le stockage, et/ou la préparation et/ou le conditionnement des produits FiABLE.

Les ateliers des sous-traitants réalisant la prestation doivent être situés en métropole française (*sinon une demande de dérogation doit être formulée, voir annexe 1*). Les sous-traitants n'ont pas l'obligation de s'engager « en propre » mais ils doivent être connus et sous la responsabilité du donneur d'ordre engagé.

Le **donneur d'ordre engagé** du sous-traitant doit :

- fournir l'attestation de conformité à l'agriculture biologique pour les produits concernés ;
- avoir une relation commerciale formalisée avec son sous-traitant ;
- avoir un système adapté de suivi des relations de sous-traitance pour les produits concernés, notamment assurer une traçabilité physique ;
- inciter ses prestataires à ne pas embaucher de travailleurs détachés et à s'engager dans des démarches de progrès sociaux et environnementaux de type RSE.

Sous-traitant façonnier

Dans le cas où le sous-traitant est façonnier (absence de transfert de propriété), la relation commerciale formalisée peut être un devis, un bon de commande... Il est recommandé que ce soit un contrat.

Sous-traitant avec transfert de propriété

Dans tous les cas, **le contrat ou la convention** stipule l'acceptation d'un contrôle externe du sous-traitant par Biopartenaire et/ou l'organisme de contrôle en cas de risque identifié et la transmission annuelle des documents nécessaires à l'audit. Le donneur d'ordre est responsable de récupérer ces derniers auprès du sous-traitant.

Dans le cas où le sous-traitant achète des ingrédients attestés Fiable et/ou des ingrédients complémentaires équitables auprès du donneur d'ordre et les lui vend sous forme de produits transformés, ce dernier doit établir un contrat avec le sous-traitant précisant :

- la nature de la prestation ;
- les conditions d'achat et de vente (prix et volumes) ;
- la qualité Fiable et/ou équitable des ingrédients ;
- le respect de la traçabilité physique de l'entrée de ces ingrédients jusqu'à la sortie des produits ;
- le respect des recettes et des pourcentages d'ingrédients attestés Fiable et/ou d'ingrédients complémentaires équitables.

Si le sous-traitant achète en outre auprès d'un fournisseur des ingrédients complémentaires équitables entrant dans la composition du produit vendu au donneur d'ordre, le contrat avec le sous-traitant doit préciser :

- les volumes d'achat de ces ingrédients équitables pour la réalisation des produits demandés par le donneur d'ordre ;
- la qualité équitable des ingrédients ;
- le respect de la traçabilité physique de l'entrée de ces ingrédients jusqu'à la sortie des produits ;
- le respect des recettes et des pourcentages d'ingrédients complémentaires équitables.

Dans le cas où le sous-traitant achète des ingrédients attestés Fiable et/ou des ingrédients complémentaires équitables auprès d'un fournisseur aux conditions fixées par le donneur d'ordre et vend des produits à ce dernier :

- une convention tripartite trisannuelle doit être signée intégrant les conditions d'achat des ingrédients attestés Fiable et de vente des produits, la nature de la prestation ;
- la qualité Fiable et/ou équitable des ingrédients ;

- o le respect de la traçabilité physique de l'entrée de ces ingrédients jusqu'à la sortie des produits ;
- o le respect des recettes et des pourcentages d'ingrédients attestés FiABLE et/ou d'ingrédients complémentaires équitables.

Dans le cas où le donneur d'ordre est partenaire équitable auprès d'un opérateur de production français, que le sous-traitant achète un ingrédient attesté FiABLE auprès de celui-ci aux conditions fixées par le partenaire équitable et lui vend sous forme d'un produit transformé :

- o un contrat tripartite triannuel doit être signée comprenant les clauses obligatoires entre un partenaire équitable et un opérateur de production (prix minimum, indicateurs de prix,) et précisant les modalités de versement du fonds de développement;
- o les volumes et prix de campagne sont précisés chaque année par un avenant ;
- o la qualité FiABLE des ingrédients ;
- o le respect de la traçabilité physique ;
- o le respect des recettes et des pourcentages d'ingrédients attestés FiABLE.

Il est recommandé que la réunion de bilan de campagne entre le partenaire équitable et l'opérateur de production associe le sous-traitant.

Un opérateur FiABLE ne réalise pas de sous-traitance avec transfert de propriété pour des donneurs d'ordre FiABLE mais s'engage en tant qu'opérateur dans cette nouvelle filière.

2. REGLES DE COMPOSITION

2.1 SEUILS MINIMUMS D'INGREDIENTS PERMETTANT LA LABELLISATION

La composition est définie sur la base du pourcentage d'ingrédients d'origine agricole mis en œuvre dans la fabrication du produit.

Pour les produits alimentaires, l'identification des ingrédients agricoles repose sur la définition du règlement européen sur l'agriculture biologique en vigueur.

Pour les produits cosmétiques, les règles de calcul sont celle de Cosmos Organic.

	Apposition logo ; communication en <i>facing</i> sur le commerce équitable possible	Apposition logo ; communication en <i>facing</i> uniquement sur les ingrédients équitables
Alimentaire	Au moins 80 % des ingrédients d'origine agricole doivent être attestés FiABLE (selon le cahier des charges ou un système d'équivalence partielle)	Au moins 50 % des ingrédients d'origine agricole doivent être attestés FiABLE (selon le cahier des charges ou un système d'équivalence partielle)
	Par dérogation, au moins 30 % des ingrédients sont attestés FiABLE et au moins 20 % des ingrédients sont issus de filières internationales FFL (cf annexe 1)	
Cosmétique	Au moins 70 % de tous les ingrédients hormis l'eau, le sel et les minéraux doivent être attestés FiABLE (selon le	Au moins 10 % de tous les ingrédients hormis l'eau, le sel et les minéraux doivent être

cahier des charges ou un système d'équivalence partielle)	attestés Fiable (selon le cahier des charges ou un système d'équivalence partielle)
ET	ET
Au moins 10 % du total des ingrédients doivent être attestés Fiable (selon le cahier des charges ou un système d'équivalence partielle)	Au moins 5 % du total des ingrédients doivent être attestés Fiable (selon le cahier des charges ou un système d'équivalence partielle)

Si ces seuils ne sont pas respectés, le caractère équitable des ingrédients attestés ne pourra apparaître que dans la liste des ingrédients⁴².

Produits finis composés de multiples ingrédients Fiable

Pour les ingrédients représentant un faible pourcentage dans des produits finis labellisés et un volume d'achat peu important, le **partenariat Fiable entre le propriétaire de marque** et son fournisseur (intermédiaire engagé ou partenaire équitable) peut, sur demande, **se limiter à un contrat trisannuel comprenant les clauses demandées par le cahier des charges Fiable**.

2.2 ABSENCE DE DOUBLON

Dans un même produit fini, une matière première ou un ingrédient doit être attestée à 100 %. Pour des produits intégrant des produits semi-finis achetés déjà transformés notamment, une dérogation à ce principe doit être demandée.

2.3 LES INGREDIENTS DEVANT ETRE ATTESTES Fiable (SELON LE CAHIER DES CHARGES OU UN SYSTEME D'EQUIVALENCE PARTIELLE)

Certains ingrédients sont considérés comme étant suffisamment disponibles en quantité et en qualité équitable et bio. Ces ingrédients entrant dans la composition d'un produit labellisé doivent être attestés Fiable. La liste évolutive de ces ingrédients figure sur le site www.BIOPARTENAIRE.com. Cette exigence est applicable aux produits finis respectant les seuils de composition (cf. 1.1) au plus tard en année 4.

Si ces ingrédients sont disponibles en Fiable en quantité et qualité requises et qu'il existe au moins deux filières d'approvisionnement attestées Fiable, ils doivent être achetés dans le cadre d'un partenariat attesté par ce référentiel.

Sinon une demande de dérogation doit être faite pour qu'ils puissent être achetés en qualité équitable selon un référentiel reconnu par *Le Guide International des Labels de Commerce Equitable* (dernière version).

⁴² Toutefois, pour respecter la progressivité d'engagement, si :

- au moins 30 % des ingrédients sont attestés Fiable,
- les autres ingrédients de la recette ne sont pas disponibles en qualité Fiable,
- le produit contient au moins 50 % d'ingrédients équitables,
- un plan pour atteindre 50 % d'ingrédients Fiable est présenté,

l'apposition d'un label du référentiel reste interdite mais il est possible d'indiquer en *facing* la qualité équitable des ingrédients. Cette référence ne sera pas plus visible (couleur, taille ou style) que le texte de description du produit.

Une dérogation peut également être demandée dans le cas où l'opérateur est en cours de développement d'une filière FiABLE. Dans ce cas, l'ingrédient doit temporairement être équitable selon un référentiel reconnu par Le Guide International des Labels de Commerce Equitable (dernière version) ou bien un délai supplémentaire de deux ans maximum en non équitable peut être accordé.

Pour des produits semi-finis achetés déjà transformés intégrant des ingrédients devant être FiABLE, ces derniers doivent l'être, au plus tard en année 4 selon un référentiel reconnu par Le Guide International des Labels de Commerce Equitable (dernière version). Sinon, une demande de dérogation doit être faite.

2.4 OBJECTIF 100 % D'INGREDIENTS FIABLE (selon le cahier des charges ou un système d'équivalence partielle)

L'objectif de la démarche est d'avoir, dans un produit fini, 100 % d'ingrédients attestés FiABLE. Il est recommandé que tous les ingrédients soient attestés FiABLE ou, à défaut, équitables selon un référentiel reconnu par Le Guide International des Labels de Commerce Equitable (dernière version).

3. REGLES D'UTILISATION DES LABELS

3.1 BIOPARTENAIRE®

Cadrage des règles d'étiquetage des produits labellisés BIOPARTENAIRE® et attestés selon le système de garantie FIALE

Les produits labellisés BIOPARTENAIRE® sont spécifiquement destinés aux magasins spécialisés en produits biologiques et aux circuits assimilés (épicerie fine, boutique solidaire, artisan, vente directe, site internet dédié à la vente de produits bio, restauration hors foyer, jardinerie, parapharmacies et pharmacies). L'utilisation du label BIOPARTENAIRE® sur les étiquettes ou en communication d'entreprise ne peut concerner que des bio-partenariats et produits labellisés selon ce référentiel.

L'utilisation du label BIOPARTENAIRE® implique l'adhésion de l'opérateur à l'association Biopartenaire détentrice du label.

COMPOSITION DU LOGOTYPE

Le logotype se compose obligatoirement des différents éléments indissociables ci-dessous :

- le graphisme original ;
- les mentions « BIOPARTENAIRE » et « ÉQUITABLE ET BIO » ;
- la couleur (ci-dessous définie) **sur fond blanc**.

Zone de protection :

Il est nécessaire de conserver un périmètre de sécurité autour du logo, afin de ne jamais nuire à sa lisibilité. La zone de protection du logotype correspond à la largeur entre les deux cercles reporté à l'extérieur. Il ne doit pas y avoir de pliure, pas de texte, pas de symbole ou autre élément graphique dans la zone de protection. L'image de fond est tolérée dans cette zone de protection.



Couleurs du logo

Afin de conserver leur homogénéité sur tous les supports, la couleur a été normée comme indiqué ci-dessous :

- en tons directs Pantone®,
- en quadrichromie (CMJN),
- en couleurs écran RVB et Hex.



Quel que soit le support de communication (étiquette, site web, communiqué de presse, flyer...), **aucune modification du logo ne peut être faite**. Les cerclages de couleur ne doivent pas être modifiés et aucun ajout ou retrait de cercle, de halo... n'est toléré.

Dimensions minimum

Le logo doit être apposé dans une dimension minimale de 15 mm, mais il est recommandé de l'utiliser en 18 mm.

Exception : le logo peut figurer dans des dimensions plus réduites dans le cas de petits étiquetages dont la surface est inférieure à 15 cm².

La version anglaise est autorisée :



La version française est utilisée pour la communication institutionnelle et pour tout événement ou document de communication en français.

Cas exceptionnels :

Le logotype doit toujours être utilisé dans sa version standard, c'est-à-dire couleur sur fond blanc. Lorsqu'une reproduction du logotype BIOPARTENAIRE® dans cette couleur n'est pas possible, seules les deux versions exceptionnelles ci-dessous sont disponibles.



PANTONE : PROCESS BLACK C
CMJN : 0-0-0-0
RVB : 0-0-0



PANTONE : 187C
CMJN : 21-100-91-14
RVB : 174-15-42

REGLES D'APPOSITION DU LOGO SUR LES EMBALLAGES :

- Apposition du logo en facing obligatoire dès que les seuils minimum sont respectés (cf : seuils minimum d'ingrédients permettant la labellisation)
- Respect de la composition du logotype (ci-dessus).
- Interdiction de rattacher au logo toute indication de provenance ou d'autres allégations. Ex : vegan, origine géographique...

En plus de BIOPARTENAIRE®, seuls les logos équitables FFL et SPP peuvent être apposés sur le dos ou le côté (si les règles de ces référentiels sont respectées et validées par les détenteurs).



TEXTE EXPLICATIF DU LABEL SUR LES EMBALLAGES

Lorsque le label est apposé sur les emballages, il est recommandé d'utiliser l'une des versions explicatives du label suivantes. Le label BIOPARTENAIRE® devra être associé à ce texte.

Version longue : Le repère de la bio équitable et responsable. Choisir un produit labellisé BIOPARTENAIRE®, c'est s'engager ensemble, femmes et hommes paysans, fabricants, magasins et consommateurs bio, pour la justice sociale et le respect du Vivant.

Version courte : Le repère de la bio équitable et responsable.

MENTIONS ET COMMUNICATION SUR LES EMBALLAGES

MENTIONS ET REGLES DE COMMUNICATION SUR LES EMBALLAGES			
Règles de composition alimentaire	50 % ou plus d'ingrédients attestés FiABLE (BIOPARTENAIRE®) et 80 % ou plus d'ingrédients équitables	50 % ou plus d'ingrédients attestés FiABLE (BIOPARTENAIRE®) et entre 50 % et moins de 80 % d'ingrédients équitables	Moins de 50 % d'ingrédients attestés FiABLE
Règles de composition cosmétique	70 % ou plus de tous les ingrédients hors eau, sel, minéraux ET 10 % ou plus du total des ingrédients attestés FiABLE	10 % ou plus de tous les ingrédients hors eau, sel et minéraux ET 5 % ou plus du total des ingrédients attestés FiABLE	Moins de 10 % de tous les ingrédients hormis l'eau, le sel et les minéraux OU moins de 5 % du total des ingrédients attestés FiABLE
Apposition du logo	 <p style="text-align: center;">En facing</p>	 <p style="text-align: center;">En facing</p>	NON – Mention de contrôle clairement liée aux ingrédients attestés ET sur le dos/côté de l'emballage ET la police, la taille et la couleur sont les mêmes que celles utilisées pour la liste d'ingrédients (la taille peut être plus petite)
Mention de contrôle	<p style="text-align: center;">« X % du total des ingrédients d'origine agricole sont issus du commerce équitable contrôlé selon le référentiel FiABLE. » Pour les petits emballages : « XX% des ingrédients d'origine agricole équitables selon FiABLE. »</p> <p>X = total des ingrédients équitables = ingrédients FiABLE (BIOPARTENAIRE®) + ingrédients d'autres référentiels reconnus par les Guides des labels (inscrits dans la fiche de liaison)</p> <p>Pour les produits composés uniquement d'ingrédients FiABLE (BIOPARTENAIRE®) issus d'équivalence FFL, contacter l'association pour préciser la mention de contrôle.</p> <p style="text-align: center;">+ « Plus d'informations sur www.BIOPARTENAIRE.com » OU « Informations sur BIOPARTENAIRE.com »</p>		
Identification des ingrédients attestés	Obligation d'astérisque (ou autre) renvoyant à la mention de contrôle sauf si 100 % du total des ingrédients d'origine agricole sont attestés équitables par le présent référentiel		
Origine des ingrédients	Recommandé : pays ou zone de production des matières premières des filières BIOPARTENAIRE®		
Référence à l'équitable	<p>La référence à l'équitable est possible en <i>facing</i>. La communication concernant les ingrédients équitables (non conformes au référentiel FiABLE/non BIOPARTENAIRE®) se limite à leur caractère équitable. Si un ingrédient faisant partie de la dénomination du produit n'est pas attesté, les termes « équitable » ou « contrôlé équitable » ou « BIOPARTENAIRE® » ou « FiABLE » ne peuvent pas être utilisés dans la dénomination du produit.</p>	<p>La référence à l'équitable ne peut être liée qu'à des ingrédients équitables et ne sera pas plus visible (couleur, taille ou style) que le texte de description du produit. Vous pouvez notamment indiquer : « Contient [des ingrédients] équitables. »</p>	Aucune autre référence possible au commerce équitable et/ou à BIOPARTENAIRE®
Texte explicatif du label	Recommandé	Recommandé	Interdite

3.2 AGIR ÉQUITABLE ET BIO®

Cadrage des règles d'étiquetage des produits labellisés AGIR ÉQUITABLE ET BIO® et attestés selon le système de garantie Fiable

Les produits labellisés AGIR ÉQUITABLE ET BIO® sont spécifiquement destinés à la grande distribution, sous réserve que le propriétaire de marque ait déjà une marque dédiée aux magasins spécialisés en produits biologiques et aux circuits assimilés et des références labellisées. L'utilisation du label AGIR ÉQUITABLE ET BIO® sur les étiquettes ou en communication d'entreprise ne peut concerner que des filières et produits attestés selon le présent référentiel.

L'utilisation du label AGIR ÉQUITABLE ET BIO® implique l'adhésion de l'opérateur à l'association Biopartenaire détentrice du label.

COMPOSITION DU LOGOTYPE

Le logotype se compose d'éléments indissociables :

- La typographie avec le mot « équitable » en brun et les éléments graphiques naturels.
- Le cartouche rectangulaire jaune orangé aux angles arrondis.
- Le filet de contour qui encadre la forme.



Zone de protection



Il est nécessaire de conserver un périmètre de sécurité autour du logo, afin de ne jamais nuire à sa lisibilité. La zone de protection du logotype correspond à la largeur de la lettre "B". Il ne doit pas y avoir de pliure, pas de texte, pas de symbole ou autre élément graphique dans la zone de protection. L'image de fond est tolérée dans cette zone de protection.



Couleurs du logo

Afin de conserver leur homogénéité sur tous les supports, elles ont été normées comme indiqué ci-après :

- en tons directs Pantone®,
- en quadrichromie (CMJN),
- en couleurs écran RVB et Hex.

	
Couleur principale	Couleur secondaire
Pantone 1375C	Pantone Black 4C
C 0	R 237
M 45	V 160
J 96	B 68
N 0	
# eda044	# 31291e

Quel que soit le support de communication (étiquette, site web, communiqué de presse, flyer...), aucune modification du logo ne peut être faite.

Dimensions minimum

TAILLE MINIMALE



Le logo ne peut pas être utilisé en dessous de 15 mm de large. C'est la taille minimum à laquelle on peut reproduire le logo sans perdre en lisibilité.

Exception : le logo peut figurer dans des dimensions plus réduites dans le cas de petits étiquetages dont la surface est inférieure à 15 cm².

Cas exceptionnel

Le logotype doit toujours être utilisé dans sa version standard, c'est-à-dire sur fond jaune avec contour brun. Lorsqu'une reproduction du logotype AGIR ÉQUITABLE ET BIO® dans ses couleurs n'est pas possible, seules les deux versions exceptionnelles ci-dessous sont disponibles.



Niveau de gris



Noir et blanc



REGLES D'APPOSITION SUR LES EMBALLAGES :

- Apposition obligatoire dès que les seuils minimum sont respectés (cf : seuils minimum d'ingrédients permettant la labellisation), recommandée en *facing*
- Respect de la composition du logotype (ci-dessus)
- Interdiction de rattacher au logo toute indication de provenance ou d'autres allégations. Ex : vegan, origine géographique...

En plus de AGIR ÉQUITABLE ET BIO®, seuls les logos équitables FFL et SPP peuvent être apposés sur le dos ou le côté (si les règles de ces référentiels sont respectées et validées par les détenteurs).

MENTIONS ET COMMUNICATION SUR LES EMBALLAGES

MENTIONS ET REGLES DE COMMUNICATION SUR LES EMBALLAGES

Règles de composition alimentaire	50 % ou plus d'ingrédients attestés FiABLE et 80 % ou plus d'ingrédients équitables	50 % ou plus d'ingrédients attestés FiABLE et entre 50 % et moins de 80 % d'ingrédients équitables	Moins de 50 % d'ingrédients attestés FiABLE
Règles de composition cosmétique	70 % ou plus de tous les ingrédients hors eau, sel, minéraux ET 10 % ou plus du total des ingrédients attestés FiABLE	10 % ou plus de tous les ingrédients hors eau, sel et minéraux ET 5 % ou plus du total des ingrédients attestés FiABLE	Moins de 10 % de tous les ingrédients hormis l'eau, le sel et les minéraux OU moins de 5 % du total des ingrédients attestés FiABLE
Apposition du logo	 recommandé en <i>facings</i>	 recommandé en <i>facings</i>	NON - Mention de contrôle clairement liée aux ingrédients attestés ET sur le dos/côté de l'emballage ET la police, la taille et la couleur sont les mêmes que celles utilisées pour la liste d'ingrédients (la taille peut être plus petite)
Mention de contrôle	<p align="center">« X % du total des ingrédients d'origine agricole sont issus du commerce équitable contrôlé selon le référentiel FiABLE. » Pour les petits emballages : « X % des ingrédients d'origine agricole équitables selon FiABLE. »</p> <p align="center">X = total des ingrédients équitables = ingrédients attestés FiABLE + ingrédients d'autres référentiels reconnus par les Guides des labels (inscrits dans la fiche de liaison)</p> <p align="center">Pour les produits composés uniquement d'ingrédients FiABLE issus d'équivalence FFL, contacter l'association pour préciser la mention de contrôle.</p> <p align="center">+ « Plus d'informations sur www.agir-equitable-et-bio.org » OU « Informations : agir-equitable-et-bio.org »</p>		
Identification des ingrédients attestés	Obligation d'astérisque (ou autre) renvoyant à la mention de contrôle sauf si 100 % du total des ingrédients d'origine agricole sont attestés équitables par le présent référentiel		
Origine des ingrédients	Recommandé : pays ou zone de production des matières premières		
Référence à l'équitable	<p>La référence à l'équitable est possible en <i>facings</i>. La communication concernant les ingrédients équitables (non conformes au référentiel FiABLE) se limite à leur caractère équitable.</p> <p>Si un ingrédient faisant partie de la dénomination du produit n'est pas attesté, les termes « équitable » ou « contrôlé équitable » ou « AGIR ÉQUITABLE ET BIO® » ou « FiABLE » ne peuvent pas être utilisés dans la dénomination du produit.</p>	<p>La référence à l'équitable ne peut être liée qu'à des ingrédients équitables et ne sera pas plus visible (couleur, taille ou style) que le texte de description du produit. Vous pouvez notamment indiquer :</p> <p align="center">« Contient [des ingrédients] équitables. »</p>	Aucune autre référence possible au commerce équitable et/ou à AGIR ÉQUITABLE ET BIO®

Annexes

ANNEXE 1 : DEROGATIONS

EN CAS DE RUPTURE CONJONCTURELLE D'APPROVISIONNEMENT

Opérateur confronté à une rupture momentanée dans mes approvisionnements **pour un ingrédient attesté FiABLE selon le cahier des charges**, je peux demander une dérogation.

Dans ce cas, devront être justifiés par un courrier :

- les raisons de cette rupture ;
- les produits concernés ;
- la durée de la rupture ;
- un engagement à utiliser, dans une période préalablement définie, des produits biologiques et, si possible, d'origine géographique similaire, notamment pour les ingrédients d'origine française, et issus de filières équitables certifiées selon un autre référentiel ;
- les prix d'achat et l'origine de la matière première de substitution.

Cette situation doit rester exceptionnelle et être liée à des phénomènes dont l'entreprise opératrice n'est pas responsable (phénomènes climatiques, de transport etc.). Cela ne peut en aucun cas être dû à un problème structurel.

L'acceptation de la dérogation pourra être liée à la mise en place d'un système de compensation.

Opérateur confronté à une rupture momentanée dans mes approvisionnements pour un ingrédient attesté FiABLE selon un système d'équivalence partielle, j'informe l'association si une dérogation a été accordée par le référentiel pour lequel une équivalence partielle FiABLE a été mise en place.

MELANGE D'UN MEME PRODUIT EN BIO ET BIO ATTESTE FIABLE

Le mélange d'un produit FiABLE avec le même produit bio attesté Fair for Life ou Bio Equitable en France est accepté avec un suivi de mass balance.

Si un opérateur, du fait de la collecte, du stockage et/ou de son process de fabrication est amené à mélanger la production issue des filières attestées FiABLE avec une production biologique non attestée, une dérogation temporaire peut être accordée. La qualité intrinsèque biologique des produits est toujours exigée et ne peut faire l'objet d'aucune dérogation.

Ce type de dérogation peut être accordé si cette dernière est justifiée, en précisant notamment l'origine des productions mélangées (pays de production et fournisseurs). Il est recommandé de favoriser autant que possible le mélange avec des productions issues de filières bio et équitables attestées.

Si la dérogation est acceptée, l'opérateur s'engage alors à :

- suivre un système de *mass balance* (les quantités attestées FiABLE vendues par l'opérateur ne doivent pas excéder les quantités issues du partenariat) ;
- augmenter les volumes d'achat de cette matière première attestée FiABLE ;
- proposer un plan pour mettre fin à cette situation (actions, calendrier...).

L'information de cette dérogation doit être rendue disponible aux consommateurs.

FILIERES FRANÇAISES : TEMPS DEROGATOIRE POUR LA FORMALISATION EN ASSOCIATION DECLAREE DES GROUPEMENTS DE PRODUCTEUR RICE S DE MOINS DE 7 PRODUCTEUR RICE S

Une demande de dérogation dans le cas de groupements de moins de 7 producteur rice s peut être faite en première année pour demander un temps de mise en conformité.

Toute demande de dérogation doit être motivée par écrit. L'examen de la dérogation prendra en considération la réalité d'une dynamique collective et les critères suivants :

- la dynamique en agriculture biologique du territoire ;
- l'accessibilité géographique ;
- la taille des entreprises agricoles ;
- les savoir-faire particuliers ou « rares » ;
- la transformation à la ferme ;
- la proximité avec l'outil de transformation ou le partenaire ;
- pour les filières organisées de façon très intégrée, la possibilité de s'en affranchir ;
- l'historique des partenariats.

Cette demande doit être accompagnée d'un plan d'actions et la formalisation en association déclarée doit être effective au plus tard à la fin de la 3^e année d'engagement en FiABLE.

Un groupement est au minimum formé de 3 producteur rice s. Il peut être accordé un temps de mise en conformité sur ce point, sur demande de dérogation. Ce temps sera accordé uniquement si, au sein d'un petit groupement, un e ou deux producteur rice s se désengagent de la filière ou si la production concernée est une production très peu présente en métropole française (en voie de disparition) ou qu'elle est sujette à une délocalisation à l'étranger du fait de ses coûts de production élevés et/ou de savoir-faire rares. La démonstration devra en être faite dans la demande de dérogation avec un plan sur 5 ans pour engager de nouveaux elles producteur rice s partenaires. Le suivi du plan sera examiné à chaque audit sur site. Le renforcement des groupements étant un objectif de l'engagement de filière, ces demandes devront être exceptionnelles et la communication filière transparente.

FILIERES FRANÇAISES : BASE DU CALCUL DU MONTANT MINIMUM DU FONDS DE DEVELOPPEMENT

Rappel : pour une matière première achetée à un opérateur de production par un partenaire équitable, l'intégralité des achats de celle-ci doit se faire en BIOPARTENAIRE®. Si le partenaire équitable ne valorise qu'une partie de ses achats en démarche équitable, le montant minimum du fonds de développement peut être redéfini en lien avec la valorisation en commerce équitable de cette matière première. Une demande de dérogation doit être faite. Si elle est accordée, le périmètre de l'attestation du partenaire équitable sera défini en conséquence.

SOUS-TRAITANTS HORS METROPOLE FRANÇAISE DES OPERATEURS ATTESTES SELON LE CAHIER DES CHARGES FIABLE

Si le partenaire équitable ou propriétaire de marques travaille avec un sous-traitant hors métropole française pour des produits qu'il souhaite faire attester, il doit faire une demande de dérogation argumentée (engagements sociaux du sous-traitant) et justifiée (process, qualité, historique). Le

comité de programme pourra l'examiner et, si elle est acceptée, l'acceptation pourra être liée à un contrôle renforcé du sous-traitant.

DEROGATION FILIERES ET INGREDIENTS INTERNATIONAUX ATTESTES FFL ISSUS DE RECONNAISSANCE DE FLO

Je suis engagé auprès d'une filière amont internationale (constituée d'un opérateur de production et, le cas échéant, d'un partenaire équitable et d'un intermédiaire engagé). Je suis attesté FFL pour mon engagement auprès de ces opérateurs amonts et les ingrédients sont attestés FFL suite à une procédure de reconnaissance de leur attestation FLO selon le programme de reconnaissance FFL.

J'établis avec mon fournisseur direct un contrat trisannuel en année 1.

Je visite et rencontre les partenaires amont et veille à l'établissement de contrats trisannuels entre les opérateurs amont au plus tard en année 3. En année 6 au plus tard, la filière et les ingrédients doivent être conformes au système d'équivalence partielle de FFL par FiABLE (voir partie 2, chapitre 1 ou 2). La dérogation est liée à l'éligibilité de la filière et des produits. Elle doit comprendre un plan d'action de sortie de la dérogation. Son acceptation permet de considérer ces filières et produits comme FiABLE la durée de celle-ci, soit 5 ans

DEROGATION A LA COMPOSITION DES PRODUITS FINIS : INGREDIENTS FFL NE REpondANT PAS A L'ENSEMBLE DES CRITERES DU SYSTEME D'EQUIVALENCE PARTIELLE

Je suis un propriétaire de marque.

Par dérogation, je peux apposer un logo lié au présent référentiel sur des produits finis si :

- au moins 30 % des ingrédients sont attestés FiABLE
- et au moins 20 % des ingrédients (ingrédients issus de filières internationales uniquement) sont FFL sans répondre à l'ensemble des critères du système d'équivalence partielle.

Cette dérogation n'est possible que pour des ingrédients non disponibles en FiABLE.

Pour ces ingrédients, je suis engagé auprès d'un partenaire équitable ou d'un intermédiaire engagé attesté FFL avec :

- un amont de filière FFL issu de reconnaissance FLO ou SPP ;
- un amont de filière FFL ne répondant pas à la totalité des critères requis pour valider l'équivalence partielle (voir partie 2).

Le cas échéant, je suis moi-même attesté FFL pour cet ingrédient avec un amont de filière FFL qui peut être issu de reconnaissance FLO ou SPP ou non.

J'établis avec mon fournisseur direct un contrat trisannuel en année 1.

Les filières et ingrédients concernés sont soumis au processus d'éligibilité.

La dérogation doit être renouvelée tous les 3 ans.

Ces ingrédients ne peuvent pas être vendus en qualité FiABLE à d'autres opérateurs.

ANNEXE 2 : LES INDICATEURS FIABLE CAHIER DES CHARGES

APPROPRIATION DE LA DEMARCHE PAR LES PRODUCTEUR RICE S :

- évolution du nombre de producteur rice s impliqué e s
- nombre de producteur rice s participant aux réunions internes
- nombre de producteur rice s participant aux réunions de la commission bio ou équitable et bio
- suivi des engagements de planification de campagne

LES INDICATEURS DE SUIVI DU PARTENARIAT COMMERCIAL :

Entreprises sous contrat

- **avec le groupement de producteur rice s :**
 - Le nombre de fermes bénéficiaires/le nombre de producteur rice s bénéficiaires
 - Le pourcentage du volume d'achat selon le présent référentiel par matière première agricole et/ou par famille d'ingrédients
 - Le pourcentage du volume d'achat pour le total des achats de matières agricoles
- **avec le partenaire équitable :**
 - Le pourcentage en volume ou équivalent volume des ventes selon le présent référentiel (par matière première agricole et toutes matières premières agricoles confondues)
 - Le pourcentage du chiffre d'affaires selon le présent référentiel

Groupements commerciaux de producteur rice s

- Les volumes vendus selon le présent référentiel/en équitable par matière première
- Les volumes vendus selon le présent référentiel/en équitable au total
- Le pourcentage en volume ou équivalent volume et/ou en chiffre d'affaires des ventes selon le présent référentiel/en équitable par matière première ou famille de matières premières
- Le pourcentage du chiffre d'affaires selon le présent référentiel/en équitable toutes matières premières agricoles confondues

Partenaires équitables

- **avec l'opérateur de production :**
 - Le pourcentage des achats selon le présent référentiel par matière première et/ou par famille de matières premières
- **avec l'intermédiaire engagé ou le propriétaire de marques, le cas échéant**
 - L'évolution des ventes en volume des produits à base de matières premières selon le présent référentiel au global (ou par famille de produits ou, pour certains produits, en fonction de leur intérêt dans le partenariat)
 - Le pourcentage du CA selon le présent référentiel

Propriétaire de marques (si différent du partenaire équitable)

- Le pourcentage en volume d'achat selon le présent référentiel par ingrédient

- L'évolution des ventes des produits à base de matières premières selon le présent référentiel/en équitable (en volume)
- Le pourcentage du chiffre d'affaires en BIOPARTENAIRE®
- Le pourcentage du chiffre d'affaires en AGIR EQUITABLE ET BIO®

Référentiel conçu et géré par l'association Biopartenaire