

Palestine Fair Trade Association (PFTA)
Palestine

Souveraineté alimentaire et souveraineté des peuples

Audit réalisé en 2008 – Synthèse



INFORMATIONS GENERALES

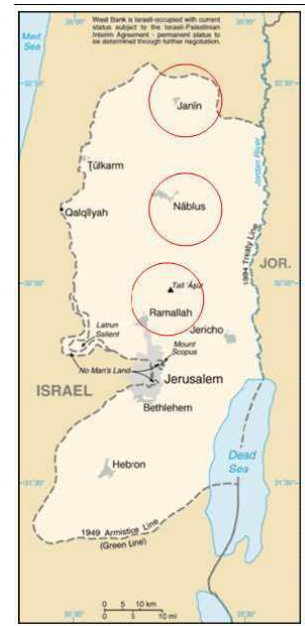
○ **Données macro-économiques**

PIB: US\$ 2.9 billion
PIB / habitant: US\$ 830
PIB / secteur d'activité: Agriculture 9%, Industrie 28%, Services 63%
Dette étrangère: US\$108 million
Dette étrangère / habitant: US\$31
Croissance annuelle du PIB: -35%
Balance commerciale: -68%
Exportations principales: fruits, fleurs
Taux d'inflation annuelle: 1%
Taux de chômage officiel: 26%
Population vivant sous l'indice de pauvreté: 57%
Indicateur de Développement Humain : 0,773

○ **Localisation**

Palestine

Partie nord de la West Bank
Principalement dans les régions de Jenin, Nablous et Ramallah



○ **Produit du Commerce Equitable**

Huile d'olive, 2 variétés : Nabali et Rumi

○ **Organisation**

Canaan Fair Trade

Canaan Fair Trade est une entreprise dédiée à la vente de produits équitables. Créée en 2004, Canaan commercialise les « Produits de Palestine » qui sont produits par les 1 700 petits agriculteurs représentés au sein de la Palestine Fair Trade Association.

Canaan fournit des produits bruts mais aussi des produits transformés et conditionnés pour l'Europe, l'Amérique du Nord et le Moyen-Orient.

Canaan aide les producteurs à développer leurs pratiques agricoles, à améliorer la qualité de leurs produits, à travailler collectivement et à trouver des débouchés sur le marché international. L'entreprise organise des formations à l'agriculture durable pour les producteurs, appuie leur conversion à l'agriculture biologique et assure des produits de qualité excellente tout en mettant en place des projets sociaux et environnementaux avec les groupes de producteurs.

PFTA: The Palestine Fair Trade Association

PFTA est un réseau palestinien de Commerce Equitable. Il permet notamment d'établir des relations entre les institutions, partenaires commerciaux, producteurs et transformateurs du Commerce Equitable. PFTA est l'union de tous ces acteurs.

○ **Les producteurs**

En 2008, **plus de 1700 producteurs** travaillent avec Canaan Fair Trade. Ils sont la plupart du temps organisés en coopératives informelles, la coopérative étant représentés par le village.

○ **Certifications**

Une part significative et grandissante des produits est certifiée selon les critères du **Commerce Equitable** et de **l'Agriculture Biologique**, et tous les produits sont certifiés d'**Origine Palestinienne**.

Toutes les procédures qualité sont formalisées, depuis la culture du produit et sa récolte jusqu'au conditionnement. Les procédures ne sont pas certifiées mais le manuel est contrôlé. Le manuel mis en place par Canaan intègre des exigences très hautes et enregistre toutes les procédures.

Depuis 2005, PFTA s'est lancé dans un programme de conversion à l'Agriculture Biologique pour tous les membres. En 2006, 375 producteurs d'olives étaient certifiés 100% Biologique, en 2007 ils étaient déjà 700. Le nombre de producteurs participants devrait augmenter de 250 chaque année. Actuellement, le programme inclut 28 300 dunums (2 800 ha) de terrain avec des oliviers certifiés Biologique et 1 000 dunums (10 ha) avec des amandiers certifiés Biologique.

○ **Production et revenus**

L'organisation a enregistré un **déficit** l'année dernière, mais un plan stratégique de 5 ans a été formalisé, lequel prévoit un retour à la profitabilité l'année prochaine grâce à une **augmentation des volumes de vente** importante (de 250 tonnes à 750 tonnes). Les 500 tonnes en stock devraient en effet permettre d'exporter jusqu'à 750 tonnes d'huile d'olive pour la récolte 2008 / 09.

La force principale de la filière est son niveau de formalisation exceptionnel, à l'origine d'un rapport qualité prix de 8.7 et plus.

○ **Autres produits, diversification**

Agriculture Biologique : amandes, froment (pour le couscous), sésame, tomates séchées, thym (za'atar)

Autres : conserves d'olives vertes, olives noires, miel, savon à l'huile d'olive

MONITORING ET OUTILS DE SUIVI

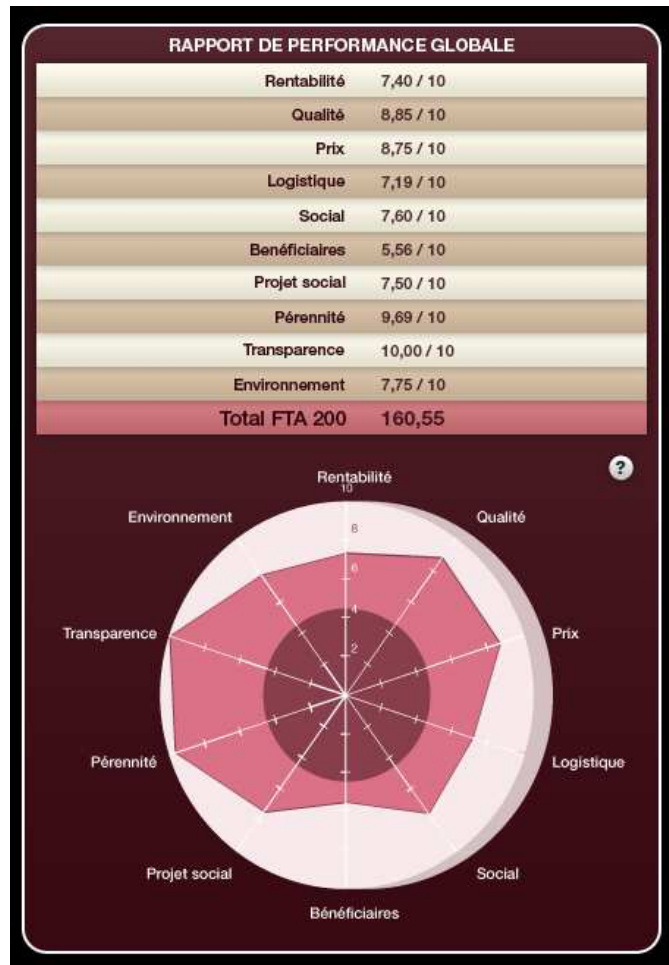
○ **FTA 200 : Rapport de Performance Globale**

Le résultat final de **160,55** est plutôt élevé pour une organisation aussi jeune.

La filière est donc une filière à **moyen-faible risque**, capable de développer des volumes et prête à se placer elle-même à un niveau opérationnel de conformité plus élevé.

Le potentiel de l'organisation est réel pour le développement de produits haute qualité et la production de volumes importants d'huile d'olive biologique. L'organisation a réussi à formaliser toutes les procédures qualité et l'éthique fait partie intégrante de toutes les procédures. Ce fort engagement devrait permettre de développer encore plus l'activité.

Plus particulièrement, chaque catégorie est au dessus de 7,4, mis à part les bénéficiaires (5,56) qui sont moins défavorisés que la plupart des petits producteurs de Commerce Equitable (accès l'eau, à l'électricité, écoles et mêmes universités). Les producteurs restent malgré tout petits et majoritairement désavantagés, ce qui justifie l'utilité du Commerce Equitable pour la coopérative.

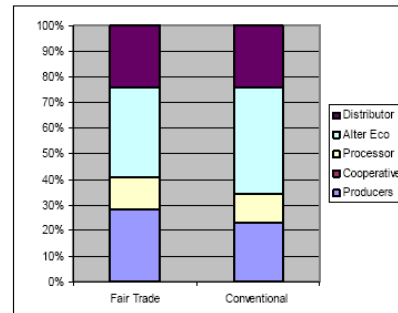


○ **FTVR : Fair Trade Value Reporting**

Le FTVR ci-dessous est une projection de la structure de prix pour 2009, après le passage en Huile d'olive Vierge Extra Biologique (prix d'achat aux producteurs à 22 shekel / litre)

Key FTVR Figures :	
% Given to producer (income+dividend) / final price :	28,60%
% of total revenue for the Coop / final price	28,60%
% of Fair Trade premium/conventional price paid to producer	24,67%
% of added value on the price paid to producers (Excluding premium)	22,22%
% of added value on the price paid to producers (Including premium)	24,67%
% of added value on the price paid to coop	24,67%
% for the producing country	40,86%
Number of producers in the coop	1700

FOB Price paid for the Raw material by FAE for 1L in €	5,54
FOB Price paid for the Raw material on conventionnal market for 1L in €	4,66
Added value on the FOB Price	18,94%



	Fair Trade	Conventional
Producers	28,04%	22,97%
Cooperative	0,00%	0,00%
Processor	12,82%	11,43%
Alter Eco	34,97%	41,43%
Distributor	24,17%	24,17%

La valeur ajoutée du Commerce Equitable par rapport au prix conventionnel est comprise entre 22 et 25%, ce qui est assez conséquent pour un produit pour lequel 29% du prix final revient aux producteurs.

La valeur ajoutée était à 14%, elle a pu augmenter grâce à une qualité meilleure et la certification biologique. Cela montre clairement que la combinaison Commerce Equitable / Agriculture Biologique apporte plus de valeur ajoutée aux producteurs.

PERSPECTIVES

o **SWOT**

Forces (Strengths)

Très bonne formalisation
Managers avec des compétences intéressantes
Transparence et volonté d'amélioration constante
Premiers résultats très positifs
Fidélité des clients et bonnes relations avec les clients
Achat d'huile d'olive dans différentes régions, ce qui sécurise l'approvisionnement

Faiblesses (Weaknesses)

Organisation jeune
Coûts de production élevés (lié au contexte local)
Une seule production principale (huile d'olive)

Menaces (Threats)

Risque de blocage de la situation politique
M. Aburfarha est essentiel à la réussite du projet, cela peut aussi être un risque
Pénuries d'eau et sécheresses
Certification d'autres coopératives qui rentreraient en compétition avec la filière

Opportunités (Opportunités)

Marché d'huile d'olive important, particulièrement celui de l'huile d'olive biologique
Nouvelles opportunités pour d'autres produits gourmets : amandes, câpres, tomates séchées...
Extension des capacités avec le nouveau pressoir et le lieu de storage

o **Impact du Commerce Equitable**

Prix payés aux producteurs de PFTA au cours des 3 dernières années par Cnaan :

	Prix marché	Prix Cnaan
2006	14	17 à 20 (vierge/extra/biologique)
2007	14 à 16	18 à 22
2008	16 à 18	18 à 22

Le **premium** est systématiquement supérieur d'au moins 20% au prix de marché, et le % du prix final donné qui revient au producteur est cohérent.

Il n'y a pas de coût d'adhésion à la coopérative, ce qui fait de la coopérative un système ouvert, les producteurs doivent seulement payer le prix de la certification Biologique (20€ pour ceux qui ont un terrain de moins de 5 ha et 30€ pour ceux qui ont un terrain supérieur à 5 ha).

La plupart des producteurs sont des petits propriétaires et ils perçoivent directement la valeur ajoutée du Commerce Equitable et de la Certification Biologique. Le programme de certification a augmenté la valeur qui revient aux producteurs d'environ 25%. Il leur a aussi permis de placer leurs produits à un niveau de prix supérieur, ce qui bénéficie directement aux petits producteurs.

Utilisation de la Prime :

Un **Comité** spécialement dédié à la Prime supervise la collecte et l'utilisation des primes du Commerce Equitable. Elles sont utilisées à la fois au niveau du producteur, du groupe de producteur local et de l'union nationale. Les producteurs reçoivent en moyenne une prime de 10% par rapport au prix de marché.

La prime est principalement utilisée pour développer les **programmes de certification biologique et équitable**, et des **projets sociaux** tels que des bourses d'étude, des projets supportant l'émancipation des femmes, la campagne « Des arbres pour la Vie », le Festival de la Récolte et des projets d'éco-tourisme.

Les producteurs rencontrés connaissent le montant des primes et ont des plans de développement pour maîtriser son utilisation. Les primes sont clairement connues par les producteurs, les groupes locaux et au niveau national.

o **Souveraineté alimentaire**

A travers le Commerce Equitable de ses produits, Canaan promeut aussi les échanges interculturels et encourage la connexion des différents participants dans le processus de production et de commercialisation – employés, producteurs, transformateurs, acheteurs, vendeurs, distributeurs, consommateurs – pour développer une communauté incluant les différents contextes culturels.

En incitant tous ses partenaires à s'engager dans une démarche de qualité à travers les principes du Commerce Equitable, Canaan replace l'agriculture traditionnelle au cœur du développement durable des communautés, et en fait une activité qui va bien au delà d'une simple activité de subsistance. Canaan construit avec ces communautés, prises dans le conflit politique local et avec des perspectives souvent limitées, un moyen de promouvoir les valeurs culturelles et l'opportunité de communiquer avec le monde extérieur.

CONCLUSION

- **une augmentation des ventes importante en dépit du peu d'expérience de la filière et des difficultés liées au contexte**
- **un niveau de formalisation exceptionnel et le développement de certifications complémentaires**
- **des projets de développement social et environnemental bien ancrés**
- **une activité bien équilibrée entre les considérations sociales et la commercialisation de produits de haute qualité**
- **un produit central et des produits complémentaires diversifiés**
- **un combat pour la souveraineté d'un peuple via la souveraineté alimentaire et le Commerce Equitable**

Les très bons résultats de Canaan / PFTA font de la filière l'une des filières les plus performantes à notre connaissance en Palestine, si l'on considère les trois piliers que sont l'économique, le social et l'environnemental. Elle a fait un travail considérable sur tous ces aspects pour bien formaliser les règles et possède toutes les qualités pour devenir une filière majeure au niveau mondial.

L'enthousiasme et le professionnalisme de M. Abufarha et de son équipe, leur passion pour le produit et pour le développement de la Palestine sont aussi un facteur clé de succès déterminant.

L'enjeu désormais est de maintenir les règles établies, et d'assurer un bon suivi du volet social et environnemental avec l'augmentation des volumes de production.

C'est la condition pour maintenir la haute qualité de la production et gagner la reconnaissance internationale. Car si la coopérative a des ambitions importantes en termes de volume, elle doit pouvoir trouver une dynamique équilibrée entre le mouvement social et la commercialisation de produits gourmets de qualité.