



Le Commerce Equitable...



... ou comment allier rentabilité et citoyenneté ?

Définition



“Le commerce équitable est une approche alternative au commerce international conventionnel. C’est un partenariat commercial qui vise un développement durable pour des producteurs exclus ou désavantagés. Pour ce faire, il cherche à proposer de meilleures conditions commerciales, tout en éduquant et en menant des campagnes, afin de provoquer une prise de conscience.”



Traduction de la définition officielle de FINE (Fairtrade Labelling Organization - International Federation for Alternative Trade - NEWS - European Fair Trade Association)

« Quiconque travaille a droit à une rémunération équitable lui assurant ainsi qu’à sa famille une existence conforme à la dignité humaine. »



Déclaration Universelle des Droits de l’Homme - article 23

Un marché en croissance

Le commerce équitable représente aujourd’hui près de 1 % du commerce mondial. La France est aujourd’hui en tête des pays où les produits labellisés* connaissent la plus forte croissance.



* La filière “labellisée” : un organisme de certification intervient dans le circuit du commerce équitable. Il repose sur la garantie de produits de qualité en échange du respect des principes du commerce équitable.

Plus de 40 % des français ont acheté un produit du commerce équitable au cours des 12 derniers mois.

Des consommateurs sensibles

La notoriété du commerce équitable en France en 2006 est de 74 % alors qu’elle atteignait tout juste 9% en 2000.

90 % des consommateurs français se déclarent prêts, à qualité de produit égale, à donner la préférence à un produit du commerce Equitable. Plus de 4 français sur 10 ont acheté un produit du commerce équitable au cours des 12 derniers mois .

65 % des français se disent prêts à payer leur thé ou café 10 % plus cher.



Source : Etude IPSOS





Interview de M. Denis Jean-Marie RIEGERT (Crêperie AR GEDEZ à Evian)

FEDE 74 : Depuis combien de temps proposez-vous des produits du commerce équitable ?

DR : J'ai repris le fonds de commerce il y a tout juste une année et j'utilise et vends des produits issus du commerce

équitable depuis mars 2006.

FEDE 74 : Quels types de produits du commerce équitable proposez-vous dans votre crêperie ?

DR : Nous possédons le "kit équitable" dans lequel nos clients peuvent retrouver du jus d'ananas, des fruits secs (mangues, ananas) ainsi que des confitures (mangue/framboise, mangue/poire, mangue/mûre, ananas/mûre, etc.). Concernant les confitures, nous vendons uniquement celles utilisées dans l'élaboration de nos crêpes et qui sont mentionnées dans notre carte. Cela nous permet d'avoir une démarche d'accompagnement vis-à-vis de notre clientèle. Par ailleurs, nous vendons également du café Bio Max HAVELAAR, le « Guatemala Bio ».

FEDE 74 : Quels facteurs vous ont poussé à opter pour de tels produits dans votre crêperie ?

DR : Je souhaitais me démarquer de la concurrence en me diversifiant et en apportant une touche d'originalité à ma crêperie. Je voulais faire de mon établissement un salon de dégustation et non un lieu de vente à emporter. Je mise vraiment sur l'aspect gastronomique et la valorisation des qualités gustatives. Enfin, j'ai estimé que susciter la curiosité des clients faisait parti intégrante des facteurs clés de succès à l'heure actuelle.

FEDE 74 : Quel(s) avantage(s) en tirez-vous ?

DR : J'ai pu bénéficier d'une Bourse Régionale du Commerce Equitable qui m'a permis de recevoir une gratification non négligeable.

FEDE 74 : Communiquez-vous sur le commerce équitable ?

DR : Non, pas spécialement. Du moins, je ne fais pas de communication externe (journaux, radios), je me contente d'indiquer sur un écriteau situé à l'intérieur de la crêperie que nous vendons des produits issus du commerce équitable ainsi que sur notre carte. Par ailleurs, je donne des explications aux clients sur l'enjeu d'un produit issu du commerce équitable.

4 bonnes raisons de vendre des produits issus du commerce équitable

1 Se démarquer

Bénéficiez d'un avantage concurrentiel en proposant à la vente des produits du commerce équitable. La nouveauté attire toujours le consommateur. De plus, construisez-vous une notoriété et une image d'entreprise citoyenne.

2 Se diversifier

Elargissez la gamme de vos produits afin de répondre au mieux aux besoins des clients (vêtements, décoration, alimentation, artisanat, etc)

3 Rentabiliser

Boostez vos ventes et votre chiffre d'affaires en créant un espace de vente "spéciale commerce équitable". Attirez une nouvelle clientèle. Un kit spécial existe pour les produits alimentaires

4 S'engager

Entrez dans l'aire de la citoyenneté en faisant un geste pour le développement durable. Les consommateurs sauront reconnaître la dimension généreuse de votre magasin.

