

RAPPORT D'EVALUATION DE BOUTIC ETHIC

30/05/07

<u>I RAPPEL DU CONTEXTE.....</u>	<u>2</u>
<u>.1Activités principales.....</u>	<u>2</u>
<u>.2Evolution de l'activité économique.....</u>	<u>2</u>
<u>.3Gouvernance interne.....</u>	<u>3</u>
<u>.4Respect des critères de l'évaluation et points forts :</u>	<u>3</u>
<u>II SYNTHESE DES RESULTATS DE L'EVALUATION.....</u>	<u>4</u>
<u>.1Evaluation du respect des critères impératifs.....</u>	<u>4</u>
<u>.2Evaluation du respect des critères de progrès.....</u>	<u>4</u>
<u>3. Evaluation du respect des critères de gouvernance.....</u>	<u>5</u>
<u>III.AVIS DE SECRÉTARIAT EXECUTIF.....</u>	<u>9</u>

Nom / coordonnées

BOUTIC ETHIC

1, place de l'Ecole Militaire 75007 Paris

Représentant légal - interlocuteur PFCE

Philippe des Francs, gérant

Renseignements administratifs

Forme juridique : SARL

Date de création : 1998

Evaluation n°1 : Le 18/04/2007 : Secrétariat Exécutif (évaluation technique)

Evaluation n°2 : le 14 /05/07 : Secrétariat Exécutif

.I RAPPEL DU CONTEXTE

.1 Activités principales

Boutic Ethic est une entreprise familiale qui a été créée par deux frères et une sœur. L'activité a démarré comme revendeur en détail des produits provenant de différentes centrales d'achats européennes, et ce à travers deux magasins ouverts dans le 9^{ème} et le 2^{ème} arrondissement de Paris. L'activité est peu à peu tournée vers l'importation et la vente en gros. Aujourd'hui, Boutic Ethic réalise la majorité de son chiffre d'affaires via la vente en gros (plus que 67%).

Boutic Ethic est un acteur de commerce équitable depuis 10 ans. Elle a su développer des relations fiables avec les producteurs et les importateurs au Sud et les clients au Nord.

- **Répartition du chiffre d'affaires :**

L'entreprise réalise la totalité de son chiffre d'affaires par la vente des produits équitables :

	% du CA	% issu de la filière équitable
Alimentaire	5%	100
Non alimentaire	95%	100

- **Les principales filières :**

Origine	Filière	Durée de la relation	Contrats	Préfinancement	% des achats pour structure évaluée	% de ventes pour le producteur	Nombre de rencontre par an
Indes	-Tara Ifat Bijoux - EMA Cuir	5 ans	oui	Acompte de 50% à la commande	41%	11%	1 fois tous les deux ans (0,5)
Bangladesh	Brac Accessoires	4 ans	oui	Acompte de 50 % à la commande	15%	5%	1 fois tous les deux ans (0,5)
Kenya	Bombolulu Bijoux	7 ans	Sans contrat		5%	5%	1 fois tous les deux ans (0,5)
Pays Bas	-De Evenaar Divers - Kinta Nacre ,pierre	8 ans	Sans contrat	Pas d'acompte	20%	10%	3

.2 Evolution de l'activité économique

Au titre de l'exercice 2006, Boutic Ethic a réalisé un chiffre d'affaire de 314 060 € ce qui constitue une augmentation de 20% par rapport à l'exercice précédent. Le résultat de l'exercice a régressé de 22% pour passer à 7 839€. Selon l'analyse du compte de résultat, cette régression est due à une augmentation des charges salariales pour 2006. L'entreprise réinvestit tout le bénéfice réalisé.

.3 Gouvernance interne

L'entreprise compte 3 salariés :

Salarié	Poste	Type de contrat
Philippe	Gérant et actionnaire majoritaire	Gérance
Timothée	Commercial senior	CDI (associé et membre fondateur)
Audrey	Employée commerciale	Contrat Nouvelle Embauche

Lors de notre dernier entretien, nous avons rencontré Audrey qui tient la boutique. Elle nous a expliqué que son salaire peut être majoré d'une part variable qui représente 4% du chiffre d'affaire mensuel de la boutique. Pour l'évolution de son contrat, un CDI et des avantages en nature (tickets restaurants et une mutuelle) sont prévus dans deux mois.

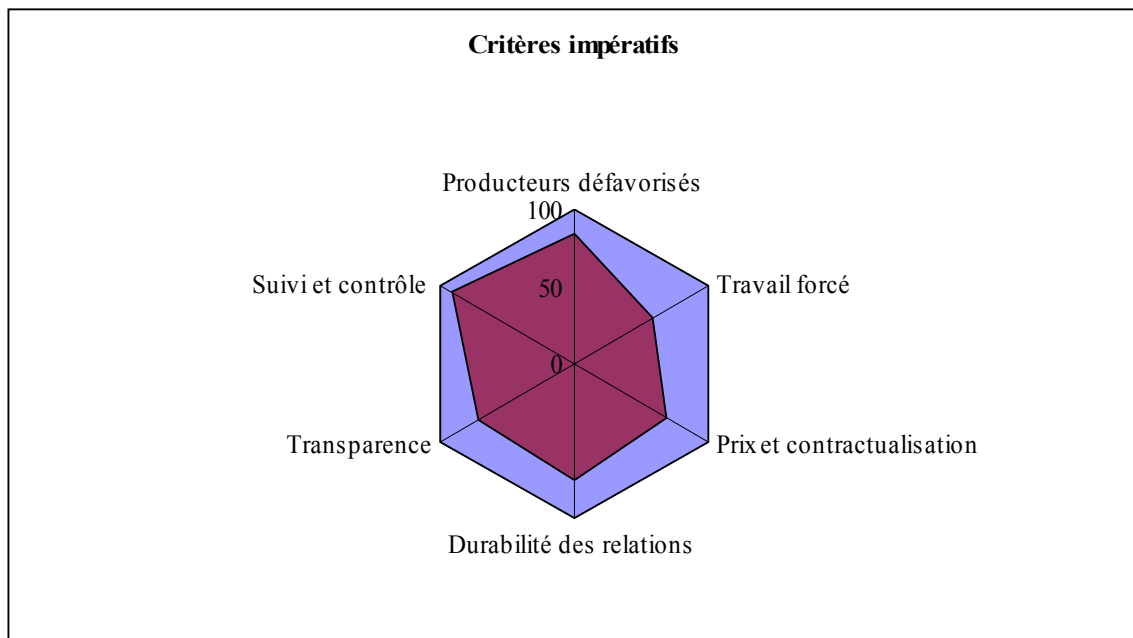
.4 Respect des critères de l'évaluation et points forts :

Intitulé	Points forts
Critères impératifs	<ul style="list-style-type: none"> - BE cherche à diversifier ses partenaires au Sud, tout en essayant de travailler avec des coopératives et des pays qui respectent les critères exigés par le commerce équitable (PED, toutes les coopératives sont certifiées IFAT...). - Des rapports d'audits sont effectués à chaque visite de terrain auprès des coopératives pour la vérification des conditions de travail. Ces rapports permettent de garantir plus de transparence. - BE noue des relations durables avec la majorité de ses partenaires (durée moyenne est de 6 ans).
Critères de progrès	<ul style="list-style-type: none"> - Un outil d'audit et des visites de terrain pour vérifier le respect de ces critères (la non discrimination, le travail des enfants...). - BE travaille avec des partenaires autonomes. - BE suit l'impact socio-économique engendré par les coopératives (exemple : visite d'une école établie par TARA en Inde pour le compte des enfants des artisans.).
Critères internes	<ul style="list-style-type: none"> - Réinvestissement de la totalité des bénéfices - Dix ans d'activités sans incidents financiers (développement constant et maîtrisé sur le plan financier). - Selon la salariée, l'entreprise a une forte dimension humaine (ambiance familiale).

.II SYNTHESE DES RESULTATS DE L'EVALUATION

.1 Evaluation du respect des critères impératifs

N°	Critères	Total Evaluation %
	Démarche	65
CI 1	Producteurs défavorisés	84
CI 2	Travail forcé	58
CI 3	Prix et contractualisation	69
CI 4	Durabilité des relations	75
CI 5	Transparence	73
CI 6	Suivi et contrôle	92
CI	Total CI	75

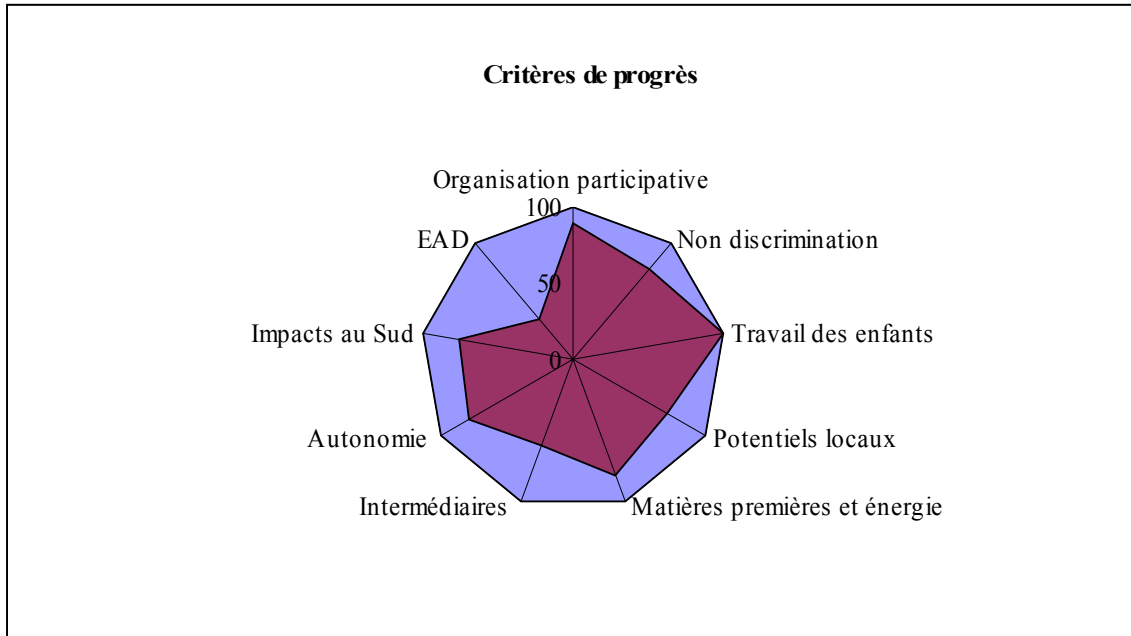


Boutic Ethic respecte la totalité des critères impératifs en s'appuyant sur une grande expérience de terrain, des relations commerciales avec des coopératives IFAT et des partenariats de long terme basés sur la confiance et la transparence.

.2 Evaluation du respect des critères de progrès

N°	Critères	Total Evaluation %
CP 1	Organisation participative	89
CP 2	Non discrimination	78
CP 3	Travail des enfants	100
CP 4	Potentiels locaux	71
CP 5	Matières premières et énergie	81
CP 6	Intermédiaires	60

CP 7	Autonomie	79
CP 8	Impacts au Sud	77
CP 9	EAD	35
CP	Total CP	72

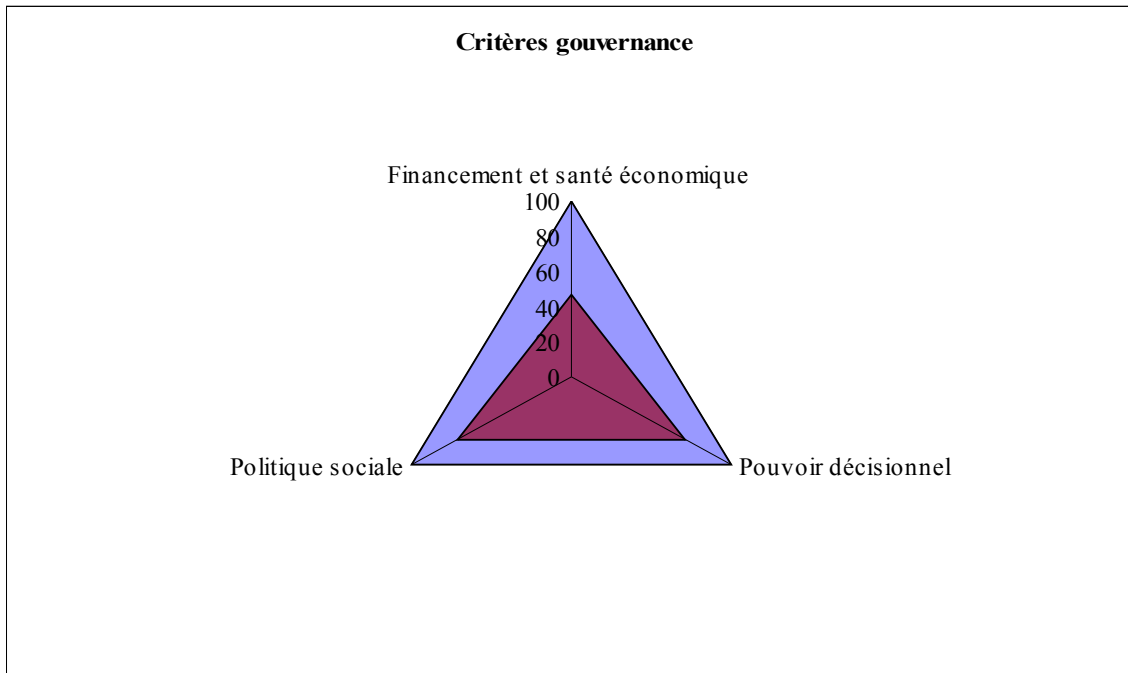


Le seul point faible pour les critères de progrès concerne l'investissement dans l'EAD que nous considérons comme un critère important pour un membre tel que BE. Ainsi, l'action de Boutic Ethic à ce niveau s'inscrit dans une stratégie de communication pour sa politique commerciale.

Boutic Ethic pourrait être plus impliquée dans l'EAD (en jouant sur son expérience de terrain, ses bonnes relations clients et sa notoriété et ancienneté).

3. Evaluation du respect des critères de gouvernance

N°	Critères	Total Evaluation %
G 1	Financement et santé économique	47
G 2	Pouvoir décisionnel	71
G 3	Politique sociale	71
OI	Total G	63



BE a un niveau d'endettement (fournisseurs et comptes rattachés) élevé pour l'exercice 2006, qui a doublé par rapport à l'année précédente. En plus la dette représente trois fois l'ensemble des fonds propres. (Toutes les dettes sont à moyen et court terme).

- Ratio de solvabilité financière : Fonds propres/total Passif qui indique la capacité de l'entreprise à respecter ses obligations financières à long terme et à survivre à des conditions économiques défavorables. Il est de 0,24 (0,39 en 2005). Avec un tel ratio BE ne peut pas accéder à un crédit bancaire.

- BE dispose d'un ratio de liquidité générale de 1,27, qui reste acceptable (c'est-à-dire que BE a un fonds de roulement suffisant pour faire à ses engagements à court terme).

PFCE - Plate-Forme pour le Commerce Equitable

Critères impératifs	Notes	Points faibles	Évolutions préconisées	Engagements	Délais
Démarche	59%	BE se positionne uniquement en importateur et n'a pas d'action ni au Sud (accompagnement), ni au nord (la boutique est plus un show room),			
Travailler avec des producteurs défavorisés	84%	BE ne cherche pas à créer de nouvelles filières et travaille exclusivement avec des structures IFAT.	Profiter de l'expérience et de la proximité de terrain pour développer des nouvelles filières et aller à la rencontre des producteurs parmi les plus défavorisés.	« Nous ne nous sentons pas capable de créer et surtout d'évaluer de nouvelles filières. De plus nous travaillons déjà avec 15 structures ce qui est déjà considérable pour une structure de notre taille »	2008-2009
Interdiction du travail forcé	58%	OK	OK	OK	OK
Relations contractuelles	69%	OK	OK	OK	OK
Prix juste	69%	BE ne veut pas rentrer dans la fixation du juste prix	Une décomposition plus détaillée des prix.	nous incluons les fiches de décomposition des prix dans notre contrat de partenariat dès 2007	2008
Versement d'un acompte	71%	OK	OK	OK	Ok
Relation durable	75%	OK	OK	OK	OK
Transparence	73%	OK	OK	OK	OK
Acceptation du contrôle	92%	Tous les partenaires ont été visités sauf le Cambodge et Haïti	Essayer de rencontrer les partenaires de ces pays en 2008	Prévu pour Haïti en 2008	2008
Critères de progrès	Notes	Points faibles	Évolutions préconisées	Engagements	Délais
Organisation participative	89%	OK	OK	OK	OK
La non discrimination	78%	OK	OK	OK	OK
Le travail des enfants	100%	OK	OK	OK	OK
Valorisation des potentiels locaux	71%	OK	OK	OK	OK
Utilisation raisonnée des matières premières et sources d'énergie	81%	OK	OK	OK	OK

PFCE - Plate-Forme pour le Commerce Equitable

Critères de progrès	Notes	Points faibles	Évolutions préconisées	Engagements	Délais
Limiter les intermédiaires	60%	BE ne veut pas prendre la responsabilité de créer de nouvelles filières	Expérience de terrain au Sud et de commercialisation au Nord permet de créer des nouvelles filières.	Créer de nouvelles filières voudra dire que nous abandonnons certains de nos partenaires	2008-2009
Autonomie des producteurs	79%	OK	OK	OK	OK
Actions envers l'environnement socio-économique	77%	OK	OK	OK	OK
Éducation au développement	35%	BE n'investit plus dans la communication sur le commerce équitable, notamment au magasin	Faire évoluer l'EAD au magasin et auprès des professionnels. Utiliser les outils d'audit interne pour donner plus d'informations sur les conditions et les pratiques des coopératives au Sud.	Pas d'accord avec ce point car nous fournissons de nombreuses infos sur le CE dans notre magasin, sur notre site Internet et auprès de nos clients professionnels. Nous ne voulons néanmoins pas tomber dans le « trop plein d'infos » qui prendrait le pas sur les produits eux mêmes. Nous prévoyons dès 2007 de partager les résultats des audits FTA 200 avec nos clients.	Mise à jour du site Internet fin 2007
Gouvernance	Notes	Points faibles	Évolutions préconisées	Engagements	Délais
Viabilité financière	47%	Un ratio de solvabilité financière faible. Au 30/09/06 la dette constitue 3 fois les fonds propres.	Echelonner les approvisionnements afin de ne pas cumuler les dettes fournisseurs	Le bilan ne rend pas compte de la santé financière de BE qui n'a en réalité aucune dette.	
Pouvoir décisionnel	71%	Les statuts ne font pas référence au CE	Modifier les statuts pour y intégrer clairement le commerce équitable dans l'objet social	D'accord, mais cela ne prouvera en rien que nous respectons bien les critères du CE	Fin 2007
Politique sociale	71%	OK	OK	OK	OK

III.AVIS DE SECRÉTARIAT EXECUTIF

Boutic Ethic est un acteur majeur de commerce équitable, il est doté d'une grande expérience de dix ans.

BE a su développer des relations durables avec ses différents partenaires au Sud tout en respectant les critères de commerce équitable et en contrôlant les pratiques au Sud via les visites de terrains. Au Nord, BE s'est doté d'une certaine notoriété auprès de ses différents clients.

Aujourd'hui, que BE a atteint une certaine maturité au niveau de son activité, Philippe nous a expliqué qu'il est satisfait de son activité actuelle et qu'il n'a aucun intérêt à la faire évoluer. Pourtant, nous attendons que BE essaye de créer des nouvelles filières au Sud et d'être plus impliqué dans l'EAD au Nord (remise à jour de son site Internet).