

# Note de position : crédits hors-cage pour les poules pondeuses

Un grand nombre d'entreprises agroalimentaires se sont engagées à s'approvisionner à 100 % en œufs coquille/ovoproduits/œufs ingrédients issus de l'élevage hors-cage d'ici à 2025. Si les progrès sont bons dans des marchés comme l'Europe ou l'Amérique du Nord (voir la dernière édition d'[EggTrack](#)), la mise en œuvre de ces engagements est souvent plus lente dans les régions du monde où la disponibilité en œufs hors-cage est encore limitée.

## Crédits hors-cage

Les crédits hors-cage (« cage-free credits » ou « cage-free incentives ») ont un fonctionnement similaire à celui des [crédits RSPO pour l'huile de palme](#) : les entreprises peuvent acheter des crédits auprès de producteurs certifiés hors-cage, afin de compenser leur approvisionnement actuel en œufs issus de cages, que ces entreprises ont du mal à convertir en hors-cage dans certains pays. Cette approche par crédits est conçue pour encourager la production hors-cage dans des régions où la disponibilité en œufs hors-cage est limitée, géographiquement dispersée ou bien associée à un coût prohibitif en attendant que l'approvisionnement physique en œufs hors-cage devienne une option viable.

En octobre 2020, [Global Food Partners](#) (GFP) et [Impact Alliance](#) ont lancé ensemble une initiative de crédits hors-cage, appelée [Impact Incentives](#), ayant pour but d'accélérer la transition et de fournir des incitations financières pour la production hors-cage en Asie.

## La position de CIWF sur les crédits hors-cage

CIWF considère que l'utilisation de crédits hors-cage pour soutenir la transition physique vers une production hors-cage est acceptable aux conditions suivantes :

- Les crédits sont utilisés **uniquement dans des pays où l'offre hors-cage n'est pas disponible à grande échelle** (par exemple, certains pays d'Asie)
- L'achat de crédit est une **solution temporaire**, pour stimuler l'offre hors-cage et soutenir les producteurs qui, autrement, ne seraient pas en mesure de commercialiser leurs œufs en tant qu'œufs hors-cage.
- L'achat de crédits est associé à une échéance pour le développement d'une chaîne d'approvisionnements hors-cage dédiée pour les œufs

coquille/ovoproduits/œufs ingrédients, afin que les entreprises puissent **passer des crédits hors-cage à un approvisionnement hors-cage réel dans un délai de 3 ans maximum.**

- L'analyse des marchés et les données filières confirment que l'utilisation de crédits contribue à la transition vers la production d'œufs de poules élevées hors-cage.

Les entreprises doivent travailler avec leurs fournisseurs et les accompagner dans leur transition hors-cage de manière prioritaire, afin de construire une offre hors-cage réelle. Les entreprises doivent également :

- Avoir **un engagement public à s'approvisionner à 100 % en œufs coquille/ ovoproduits / œufs ingrédients hors-cage**, d'ici une échéance définie.
- **Rendre compte chaque année** des progrès réalisés dans leur transition hors-cage, en **publiant un reporting clair** indiquant la part de leurs volumes issue d'approvisionnements hors-cage réels, et celle couverte par les crédits hors-cage.
- **Publier une feuille de route** pour la transition des crédits hors-cage vers des approvisionnements hors-cage réels.

**Les entreprises ne peuvent pas considérer que leur engagement 100 % hors-cage est atteint si elles utilisent des crédits hors-cage.** Les entreprises peuvent communiquer sur leur soutien à la production hors-cage pour leurs volumes équivalents couverts par l'achats de crédits hors-cage, mais elles ne peuvent pas déclarer être 100 % hors-cage ou avoir concrétisé leur engagement tant qu'elles utilisent des crédits. **Les crédits hors-cage peuvent être un moyen temporaire de soutenir la transition de la production dans des marchés difficiles, mais ils ne sont pas suffisants pour satisfaire les engagements hors-cage mondiaux des entreprises.**

L'utilisation de crédits hors-cage n'est pas acceptable dans les régions du monde où l'offre en œufs et ovoproduits hors-cage est déjà largement développée, notamment l'Europe et l'Amérique du Nord. Si l'intelligence économique et les données filières indiquent qu'il y a un risque que les crédits hors-cage compromettent ou ralentissent la transition réelle vers une production hors-cage, alors l'utilisation de crédits ne sera plus considérée comme une solution temporairement acceptable pour les entreprises.