

PRÉFINANCEMENT :

les producteurs persona non grata chez les banques

Au niveau des producteurs comme à celui des coopératives, le fait de pouvoir percevoir une avance sur la vente de la récolte est déterminant. Pourtant, le risque financier et la forte croissance du commerce équitable sont tels que rares sont les acteurs économiques à pratiquer systématiquement le préfinancement. Au sein de Max Havelaar France, le projet Agrofine se penche actuellement sur la question.

C'est écrit dans les standards de FLO : « L'acheteur est tenu (sur demande du vendeur) d'avancer jusqu'à 60% de la valeur du contrat. » Le préfinancement est un aspect stratégique du commerce équitable. Cependant, si on se met dans la peau d'un banquier, cette notion reste relativement floue : quelle durée ? Quel coût ? Quelle quantité ? Quel risque ? « *Quand on parle de préfinancement, on est confronté à un problème de définition*, note Joaquin Muñoz, administrateur de Max Havelaar France qui coordonne le projet Agrofine afin de répondre à ce problème. *Le préfinancement est-il une avance de trois semaines avant mise au port ? Dans ce cas, c'est une clause assez classique des*

contrats commerciaux, même dans le commerce conventionnel. »

COÛTS D'EXPORTATION

Pour une coopérative, l'urgence est de financer l'itinéraire de son produit entre le moment où elle rassemble la production de ses membres et celui où son client la reçoit, à des milliers de kilomètres de là, et la paie. Il faut transformer le produit, affréter un container, l'immobiliser le temps de le remplir au fur et à mesure de la récolte, le convoier au port... « *Ce sont des besoins non couverts qui conditionnent directement la capacité à exporter* », souligne Joaquin Muñoz. En fonction des filières, un préfinancement de deux à six mois à l'avance permet à la coopérative de couvrir ses frais.

C'est à cet aspect des choses que s'attache le préfinancement selon les standards.

PÉRIODE DE SOUDURE

Mais on peut aussi l'entendre autrement, à l'échelle du producteur lui-même. Par exemple, recevoir un préfinancement lui permet d'investir dès les semis, ou dès que le café est en fleurs, afin de développer son activité. Dans le cas des cultures qui ne donnent qu'une récolte, donc une seule rentrée d'argent par an, il permet aussi de boucler les fins de saison difficiles, les périodes de soudure.

Dans ce cas, il faut envisager un préfinancement cinq mois à l'avance. « *Ce type de financement devient très risqué pour celui qui*



◀ A travers son projet Fincafe, la Fédération des caféiculteurs boliviens (Fecafeb) organise un système de prêts à ses membres avec remboursement en nature au moment de la récolte.

investit, estime Joaquin Muñoz. Quand une coopérative centralise la production de 500 familles, compte tenu du risque climatique, on ne peut pas connaître à l'avance quelle sera la production. »

COÛT DU RISQUE

Le risque, quand il n'est pas maîtrisé, c'est la première des contraintes quand on parle de financement. « Il y a un compromis à trouver entre notre vision de développement et ce qui est faisable, c'est-à-dire le moins risqué possible, ou du moins avec des risques maîtrisés. Souvent, les plus gros besoins de financement sont souvent les plus risqués, comme les jeunes coopératives qui exportent pour la première fois. » Or, même chez les importateurs spécialisés dans le commerce équitable, rares sont ceux qui acceptent de risquer des sommes importantes sans gérer ce risque. Quand bien même ils le voudraient, leurs propres banques ne seraient pas forcément du même avis.

Le projet Agrofina propose donc de mutualiser les risques en créant un fonds de garantie avec contributions volontaires : « Si les acteurs commerciaux et financiers ne pren-

nent pas les risques individuellement, ils seront plus enclins à les prendre collectivement », estime Joaquin Muñoz.

« Le système doit être à la fois plus juste et pérenne »
Joaquin Muñoz

SYSTÈME PÉRENNE

Deuxième objectif du projet : faciliter l'accès au crédit pour les producteurs. Pour cela se pose la question de la confiance. Il faut rassurer les intervenants. « Les banquiers ne comprennent pas bien l'idée de préfinancer sans garanties. De plus, la demande en est faite par

des petites structures comme beaucoup d'entreprises de commerce équitable qui sont des ovnis pour eux. » Pour Joaquin Muñoz, il apparaît donc nécessaire de travailler en réseau en montant un système qui mette en lien différents interlocuteurs du secteur financier et apparaisse crédible aux yeux des banques. « Le système doit être à la fois plus juste et pérenne, même si les bailleurs de fonds d'aide au développement se retirent. C'est pour moi la condition essentielle qui différencie le commerce équitable de la charité. » ■

FINCAFE : LE PRÉFINANCEMENT MUTUALISÉ EN BOLIVIE

Le « service financier caféier » est le bras financier de la Fecafeb, la fédération des caféiculteurs de Bolivie. Son but : prêter de l'argent aux producteurs, particulièrement dans la période d'été austral, en janvier-février. « Pour eux, c'est toujours une période difficile, confie Eugenio Villca Maldonado, président. Leur dernière vente remonte à plusieurs mois, et ils n'ont plus d'argent. Pourtant, il faut désherber, payer les travailleurs saisonniers... » Au moment de la récolte, les producteurs remboursent le prêt en nature, sous forme d'une livraison de café. Ainsi, ce crédit s'apparente à un préfinancement de la récolte. Ses fonds sont partiellement mutualisés, puisque Fincafe est doté entre autres d'apports de 4 000 à 8 000 € par coopérative. Les taux d'intérêt sont de 14% par an, un taux plancher si on le compare aux 30 à 40% pratiqués par les établissements financiers. « En plus de pratiquer des taux exorbitants, les banques considèrent les producteurs comme quantité négligeable », déplore Eugenio Maldonado. C'est pourquoi Fincafe s'imaginer à terme devenir un véritable crédit agricole pour les producteurs de café, puis, une fois devenue plus solide, pour tous les paysans boliviens.