Synthèse importateurs

Sources : entretien Malongo, CR réunion Agrofine – importateurs (LOBODIS, ETHIQUABLE, MALONGO, JARDIN BIO, ALTERECO).

1. Le préfinancement est globalement peu pratiqué

Côté importateurs : différence entre importateurs 100% CE et les autres

Les importateurs qui travaillent à la fois sur les marchés conventionnels et de commerce équitable pratiquent peu le préfinancement, surtout par manque de connaissance du terrain et des OP, ils évaluent donc mal le risque.

Les importateurs 100% commerce équitable pré-financent leurs contrats en grande majorité. Les raisons principales:

- Ils sélectionnent plus les OP avec lesquelles ils travaillent (critères FLO, contexte pays, qualité des produits)
- Ils connaissent bien le terrain et entretiennent des relations de proximité avec les OP sur la durée : ils sont plus souvent sur le terrain (audits terrain, visites annuelles), ils ont des contact avec des ONG locales qui accompagnent les OP sur le terrain (AVSF par exemple).

Cependant, ce préfinancement peut être limité par :

- Le plus souvent, le manque de ressources financières pour préfinancer la totalité des contrats (besoin en fonds de roulement).
- Contexte pays : par exemple en Ethiopie, interdiction de préfinancer le café (?).

Côté OP

- Le plus souvent, s'il n'y a pas préfinancement, c'est que les OP ne le demandent pas, par manque d'information ou peur de perdre les contrats.
- Incertitude de la part des OP sur le niveau de collecte espéré (difficulté de la fidélisation des producteurs membres), étant donné la concurrence avec les acheteurs locaux qui offrent aux producteurs soit un préfinancement de la campagne (avance sur récolte) soit payent cash la totalité de la production vendue, ce qui n'est pas forcément le cas de l'OP, même avec un préfinancement. Elles paient souvent les producteurs une partie à la récolte (70-80%) et le reste après la livraison à l'importateur. L'avantage que les OP ont sur ces acheteurs locaux vaut quand le différentiel entre prix CE et le prix conventionnel est significatif, encore qu'il faille regarder de plus près les problèmes de flux de trésorerie pour le producteur. Les OP ont donc du mal à évaluer leur collecte à l'avance et adoptent une attitude prudente : l'OP peut donc avoir tendance à sous-estimer la demande en préfinancement à l'importateur pour être sûre de pouvoir de respecter son engagement.
- Parfois, lorsque l'OP travaille sur 2 filières à la fois, elle n'a pas vraiment besoin de préfinancement car le décalage des récoltes permet de financer son BFR.

2. Conditions du préfinancement

Coût : le préfinancement représente un coût pour l'importateur qui utilise ses fonds propres ou en ayant recours à un financement bancaire. En général, l'importateur assume le coût du

préfinancement et ne le refacture pas à l'OP. Néanmoins, les importateurs soulignent que le coût d'un préfinancement resterait inférieur aux sources de financement locales et resterait accessible pour les OP.

Durée : la durée de préfinancement varie en fonction de l'OP et de la filière, mais est estimée en moyenne entre 3 et 6 mois pour la filière café.

Taux de sinistre : les pertes sèches sont globalement nulles pour les importateurs et les retards sont rares (catastrophes climatiques ou mauvaise gestion de l'OP pour la livraison). Dans ce cas, le volume manquant est souvent reporté sur la commande suivante sans autre condition (on parle bien ici des importateurs 100% CE)

Ce faible taux de sinistre est dû à plusieurs facteurs :

- La production de café en Amérique Latine est largement supérieure à la demande, les OP arrivent toujours à fournir au final.
- Les importateurs connaissent bien les OP avec lesquelles ils travaillent. Ce sont des OP matures, qui produisent des volumes significatifs (quid des OP novices ou petites : évincées de fait du système FLO ?)
- Les producteurs souhaitent maintenir de bonnes relations avec les importateurs du commerce équitable qui leur offre une rémunération plus avantageuse et ont intérêt à respecter leurs contrats (priorité à ces contrats devant ceux du commerce conventionnel).

3. Intérêt du fonds de garantie pour les importateurs

Cet intérêt réside surtout dans le potentiel d'évolution des activités des importateurs :

- Le fonds serait une caution pour les importateurs qui veulent avoir recours au financement bancaire pour augmenter les volumes de leurs contrats avec une OP.
- Le fonds serait une garantie pour les importateurs qui souhaitent travailler avec de nouvelles OP sur de nouvelles filières.
- Les retards ou pertes liés aux risques climatiques sont rares mais ils existent (par exemple cyclone cette année en Haïti a fait chuter la production de 20-30%). Le FG pourrait permettre de couvrir les importateurs face à ces risques.

RQ : est-ce que le FG favoriserait donc plus l'utilisation du préfinancement par les importateurs qui le pratiquent déjà ? En tous cas, d'après le CR de réunion, les importateurs présents souhaitent que l'utilisation du préfinancement devienne obligatoire (pour assurer la viabilité du FG ?).

4. Le préfinancement porte sur la collecte des produits et pas sur financement de la campagne

Les importateurs pré-financent l'OP, qui n'a souvent pas le fonds de roulement nécessaire, pour qu'elle puisse acheter les produits à ses membres au moment de la récolte et tenir dans une certaine mesure la concurrence avec les acheteurs locaux. Comme indiqué plus haut, les OP peuvent avoir tendance à sous-estimer leur demande en préfinancement, par incertitude sur le volume qu'elles peuvent effectivement collecter.

Ils n'envisagent pas de préfinancer la récolte (risque + temps trop long d'immobilisation du capital) même avec l'apport du fonds de garantie (d'autant qu'ils n'envisagent pas de refacturer à l'OP).

5. L'articulation du FG avec des dispositifs de financement local

Pas vraiment de réaction sur ce point, voient l'intérêt potentiel mais pas assez familiers avec les dispositifs de financement local pour suggérer des pistes.

Disent que le crédit aux producteurs pourraient effectivement aider à fidéliser les membres des OP.

Besoin identifié : renforcement des capacités de gestion des OP, rassurer les banques qui ne font pas confiance aux OP