

Quel rôle des organisations professionnelles agricoles dans la finance rurale ? Cas du commerce équitable

Colloque FARM

Joaquin MUNOZ

Décembre 2007

AGROFINE



Contexte du financement agricoles au sein des filières d'exportation matières premières

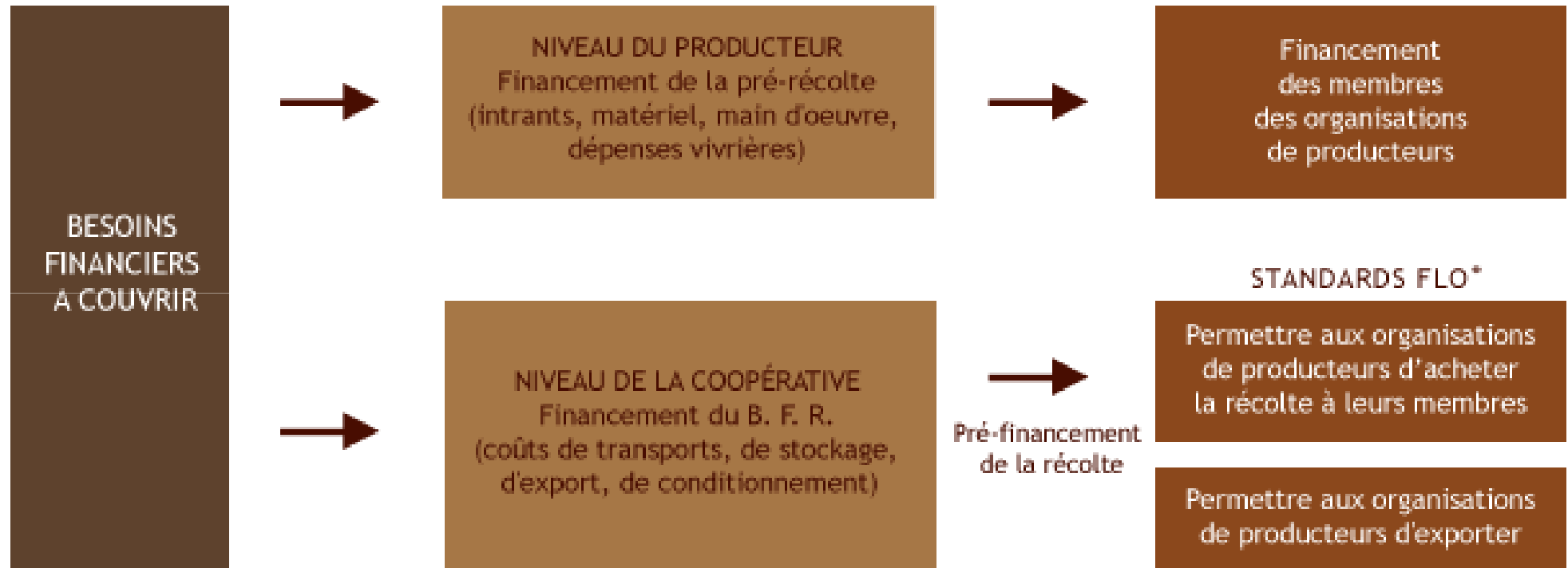
Au niveau des organisations de producteurs les **demandes de financement auprès de leurs exportateurs/importateurs filières** sont croissantes car :

- un accès au crédit difficile ou impossible au niveau local (désengagement de mécanismes soutien public / para-publics dans pays émergents);
- une volonté de diversifier les sources de financement ;
- une nécessité d'améliorer leurs conditions financières (effet levier sur montants et/ou diminution du coût de financement).

Quelles spécificités du commerce équitable pour l'accès au financement ?

- Familles agricoles bénéficiant du CE sont confrontées aux mêmes problèmes que ceux identifiés par la littérature en microfinances rurales
 - Cependant, le commerce équitable offre des opportunités spécifiques
 - « préfinancement » des contrats CE
 - Marchés sécurisés et prix minimums garantis
 - Assistance technique accrue et appui gestion de l'OP
- ⇒ revenus agricoles plus stables et sécurisés qui réduisent les risques des financeurs

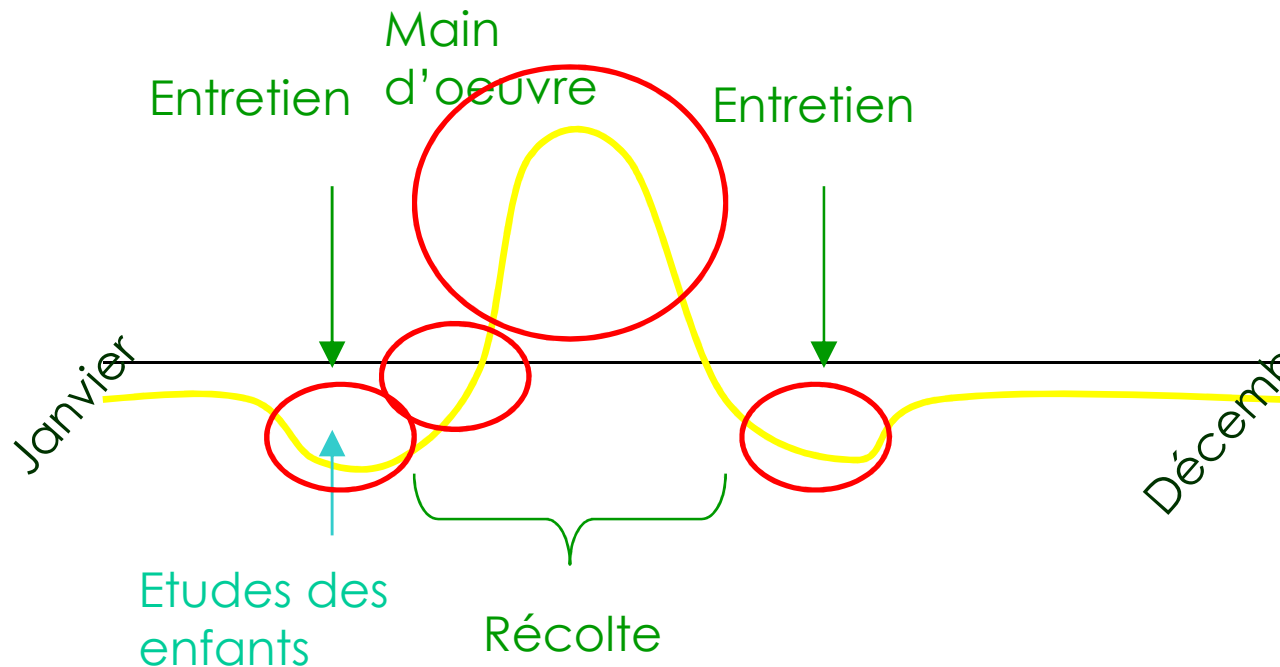
Quels besoins financiers derrière le préfinancement ?



* FLO : Fairtrade Labelling Organisation, organisation internationale qui établit les standards du commerce équitable et organise le soutien aux producteurs.

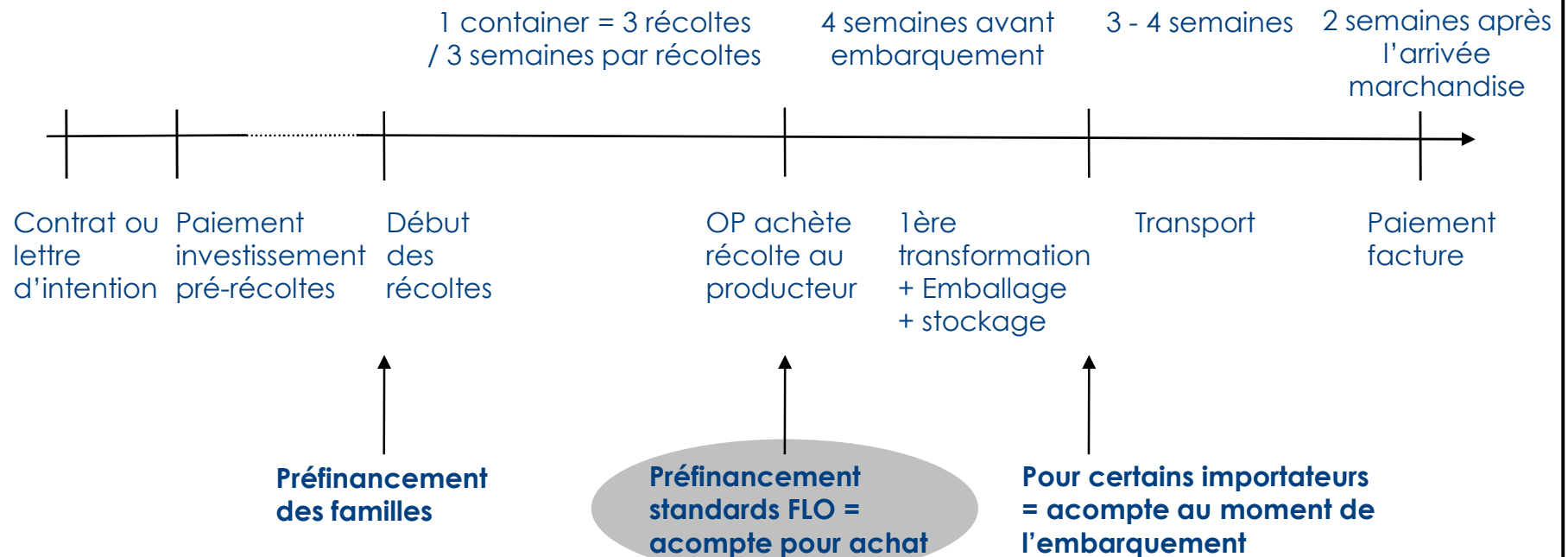
Besoins en crédit au niveau PRODUCTEURS/ FAMILLES PAYSANNES

- Saisonnalité de la production



Besoins en financement export au niveau ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS

Exemple cacao Fino y de Aroma - Equateur



- Importance du préfinancement : le solde de la facture (40% du prix) n'est payé que **8-10 semaines** au mieux après l'achat du cacao par l'OP à la famille membre;
- Ce besoin est généralement fonction du nombre de récoltes annuelles et de la durée du cycle de production des matières premières.

Plan d'action pour optimiser le préfinancement du CE

OUTIL PARTAGE DU RISQUE : FONDS DE GARANTIE FAIRTRADE

Les exportateurs/importateurs du CE ont besoin davantage de soutien pour augmenter leur niveau de préfinancement:

- manque de fonds suffisants pour couvrir toutes les demandes de préfinancement sur un marché CE en forte croissance;
- insuffisance de garanties/informations financières fiables pour sécuriser le préfinancement auprès de OP;

ASSISTANCE TECHNIQUE POUR UNE MEILLEURE GESTION FINANCIERE DES OP:

Améliorer la gestion financière des OP / boîtes à outils / partage expérience entre OP – Partenariat avec réseau CERISE (France)

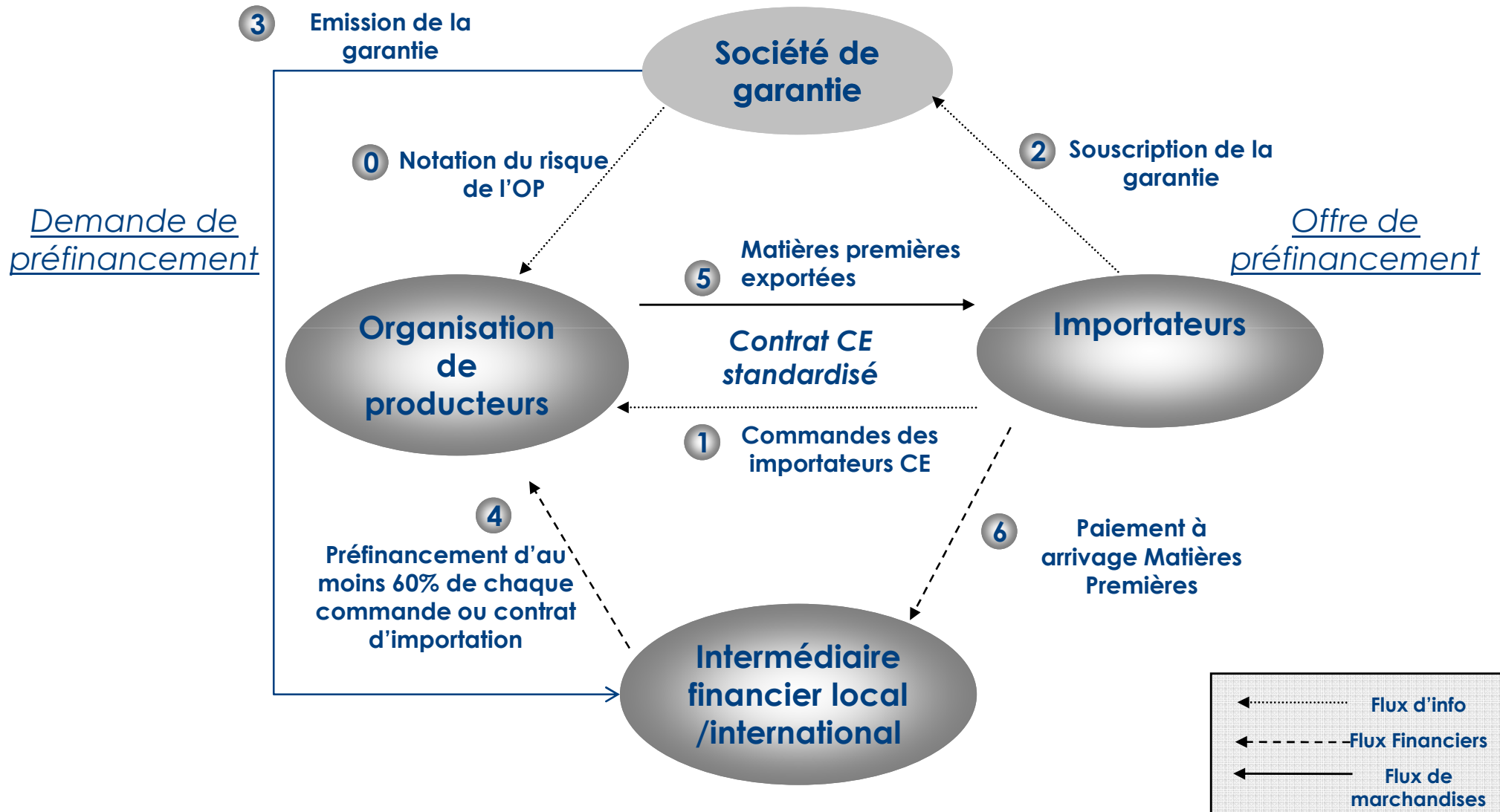
“LINKAGE” AVEC SYSTEME FINANCIER LOCAL POUR AUGMENTER L’OFFRE DES SERVICES FINANCIERS AUPRES DES FAMILLES AGRICOLES:

Partenariat avec réseau CERISE (France)

Objectifs d'un mécanisme de fonds de garantie

- Augmenter l'accès à du crédit campagne
- Avoir un impact sur les conditions du crédit (diminuer l'ensemble des "collatéraux" demandés par banques / diminuer le coût du crédit)
- Accompagner la croissance des organisations de producteurs
- Démontrer que les organisations paysannes sont des partenaires financiers "crédibles" et "bon rembourseurs" (en particulier auprès des banques locales)
- Faciliter l'accès à un appui technique "financier" et augmenter les capacités de gestion financière
- Faciliter l'accès à des services financiers aux familles agricoles membres de l'OP

Fonctionnement du fonds de garantie FAIRTRADE



Cercle vertueux vers une « bancarisation » des familles cacaotières

