

**Pour un partenariat entre Commerce équitable et
Microfinance rurale**

**Renforcer l'accès aux services financiers
des organisations de producteurs et des familles agricoles
associées au commerce équitable**

Concept note

AGROFINE-CERISE

Novembre 2007

SOMMAIRE

Pour un partenariat entre Commerce équitable et microfinance rurale	3
1. Contexte : les limites du financement de l'agriculture	7
2. Synergies microfinance – commerce équitable : un projet innovant de renforcement du financement de l'agriculture	10
3. Eléments sur le montage opérationnel du Projet Agrofine-Cerise	16
4. Bibliographie.....	19

ANNEXES

Annexe 1 – Le cadre d'analyse des relations entre Organisations de producteur et mécanismes de financement local	21
Annexe 2 – Proposition d'un fonds de garantie pour renforcer le préfinancement du commerce équitable	23
Annexe 3 – Une démarche de formation-action pour construire un partenariat entre Organisations paysannes et institutions financières.....	31
Annexe 4 – Création d'uns institution financière par une organisation paysanne.....	35

Initiative

AGROFINE

- CERISE

Partnership for Fair Trade and Rural Microfinance

Producers' constraints to accessing services

Although fair trade producers often benefit from higher and more stable incomes, they still need financial access to purchase equipment, meet their cash requirements and develop activities. Yet these producers are often excluded from financial service access for several reasons:

- They live in marginalized, rural areas and are geographically dispersed, which makes accessing local bank networks costly;
- Their volume of activity is low compared to other sectors;
- They are vulnerable to a variety of risks (crop, weather, market, etc.) and lack guarantees, and thus are either viewed as un-creditworthy, or are made to pay high costs for access to financial institutions.

Fair trade-certified producer organizations present an exciting, new framework for addressing these constraints, thanks to the stability of guaranteed prices and the growth of fair trade business opportunities. According to the standards applied by Max Havelaar, importers who use this label commit to prefinancing up to 60% of the contracts signed with cooperative suppliers. This alone points to great opportunities to innovate the financing offered to fair trade producers and, more broadly speaking, improve the financial services available in rural economies.

Fair trade, business alternatives for the future

In southern countries, market liberalization exposes households to enormous gaps in productivity. Family farmers can barely live on what they produce. Fair trade developed out of the desire to address this problem. By ensuring market channels for producer organizations as well as stable and fair prices, fair trade enables farmers to increase their income. Recognizing the value of the work of the most marginalized producers and artisans offers a way to satisfy their basic needs for health care, education, housing and social protection. It is no exaggeration to say that fair trade is growing exponentially. International sales for the Max Havelaar Fairtrade label have gone from 238 million Euros in 2001 to 1.6 billion in 2006.

Overcoming Obstacles with Innovative Financing

To address these constraints, MAX HAVELAAR France created AGROFINE, an organization specialized in prefinancing fair trade associations and their members. AGROFINE has created a guarantee fund with its importers and other financial partners to secure fair trade financing initiatives.

However, the solidity of these initiatives and the extent of their impact depends on strengthening local financial mechanisms. These mechanisms must be adapted to the cash requirements of producers and, more generally, should offer services that meet other needs, such as savings, loans for investment and insurance.

For this reason, AGROFINE has associated with the network CERISE (*Comité d'Echange, de Recherche et d'Information sur les Systèmes d'Epargne Crédit*), to monitor innovations and partnership building among fair trade producer organizations, in view of improving financial service access.

The partnership has two main objectives. The first is to share with fair trade organizations the experiences and innovations that have emerged over the last twenty years from the rural microfinance sector. Secondly, AGROFINE and CERISE intend to contribute to improving rural microfinance outreach by developing partnerships with fair trade organizations.

A Research and Development Approach

To meet the challenges that gave birth to this partnership, many questions must be answered: what is the real demand for financial services among fair trade farmers, their organizations and their rural economies? To what extent can rural finance institutions, and microfinance institutions in particular, meet this demand? How can partnerships be established and flourish?

To better understand the situation of fair trade producers' organizations, and to test the conditions for an emerging partnership with these organizations and rural finance institutions, CERISE and AGROFINE have developed a methodology to study the possible relationships between fair trade and microfinance. It was applied to four fair trade producer organizations in 2006-2007: the El Ceibo cooperative in Bolivia, CONACADO in Dominican Republic, COOPAIN in Peru, and SEF MAZAO in Tanzania.

Options for financing producer organizations

Previous studies have identified four types of financial strategies for peasant organizations:

1. Internalize credit operations. This option takes advantage of a pre-existing organizational structure but is hard to render viable due to the lack of specialized knowledge, conflicts of interests and a structural dependency on external financing.

2. Create a sister organization whose governance is linked to the producer organization. The advantage here is to professionalize financial operations. However, this solution is particularly costly, complex and can lead to a high-risk portfolio.

3. Partner with existing financial institutions. This alternative can reduce costs and speed up access, since it relies on an existing structure, but it requires the presence of local institutions willing to adapt their product line to the needs of family farmers and capable of creating a relationship of trust with producer organizations.

4. In some cases, the needs of family farmers are addressed by public policies via alliances between producer organizations and financial institutions. This set-up often involves sizeable resources, but, in the past, these have often been poorly adapted to farmers' needs and have the tendency to deteriorate over time.

Edified by the findings, CERISE and AGROFINE are now designing a program to guide fair trade producers' organizations in the development of local partnerships with financial services providers. A preliminary study conducted by CERISE member IRAM, and financed by the F3E (Fund for the Promotion of Preliminary Studies, Interdisciplinary Studies and Evaluations) will serve as a foundation for this program which may, in time, help expand and reinforce prefinancing and guarantee mechanisms for fair trade producers.

Between 2007 and 2008, the study will focus on:

- Capitalizing on experiences of producer organizations with managing financial services internally and in partnership with external entities;
- Organizing discussions and debates with international fair trade players on the issues and challenges involved in monitoring fair trade financing mechanisms;
- Dialoguing with local fair trade coffee and cacao chain stakeholders and rural finance players in Latin America to lay the foundation for developing the partnership program.

The program should be ready to implement during the period 2008-2012.

For more information, see the websites of CERISE and AGROFINE:

CERISE +33 (0) 1 40 36 92 92 www.cerise-microfinance.org cerise@globenet.org
AGROFINE +33 (0) 1 42 87 28 92 www.agrofine.org info@agrofine.org

Pour un partenariat entre commerce équitable et microfinance rurale

Renforcer l'accès aux services financiers
des organisations de producteurs et des familles agricoles
associées au commerce équitable

AGROFINE-CERISE
Novembre 2007

Dans un contexte mondial libéralisé, de nombreux producteurs de l'agriculture familiale ont des difficultés à vivre de leur production. C'est en réponse à cette constatation que s'est développé le commerce équitable, qui offre un débouché de commercialisation à ces agriculteurs originaires des pays du Sud, en leur assurant des prix stables et « justes » leur permettant d'accroître leurs revenus. Cependant, l'accès au financement reste une entrave au développement de l'agriculture familiale. A ce jour, la microfinance n'a pu apporter que des réponses limitées. Lever la contrainte financière constitue donc un thème de réflexion privilégié et un enjeu important pour les organisations de producteurs, d'autant plus que le commerce équitable, dans ses principes, vise à ancrer un préfinancement sur la commercialisation de ses produits.

Commerce équitable et microfinance peuvent gagner à renforcer des liens de partenariats pour renforcer le financement de l'agriculture familiale et des économies rurales.

1. Contexte : les limites du financement de l'agriculture

1.1 Un besoin de financement des organisations de producteurs insuffisamment couvert par le commerce équitable

Le commerce équitable est une alternative pour mieux valoriser les produits de l'agriculture familiale dans les pays du Sud. Sans surestimer l'impact sur les revenus de l'ensemble des économies rurales, ces filières niches en pleine croissance permettent de garantir un revenu plus stable et supérieur aux petits producteurs.

Cependant, le recours au crédit reste nécessaire pour les producteurs. Leur manque d'accès à des services financiers durables et leur dépendance, le plus souvent, vis-à-vis de sources informelles coûteuses et limitées, affaiblit les potentialités de ces filières et limite le développement économique local autour des organisations de producteurs.

Pour faire face à ces besoins, les filières du commerce équitable apportent aux organisations de producteurs une assistance financière temporaire en particulier sous forme de préfinancement. A ce jour, le préfinancement, inscrit dans les standards du commerce équitable ne satisfait pas complètement les besoins de la filière : les volumes restent encore insuffisants, les organisations de producteurs n'y ont encore que très partiellement recours – manque d'information, arrivée des fonds parfois trop tardive, etc. – et les importateurs ne poussent pas nécessairement à leur développement – gestion de liquidités, risques et formes de garanties insuffisantes, problèmes de gestion au niveau des OP, etc.

Des solutions plus durables et qui pourraient être adaptées dans différents types de contexte doivent être identifiées pour briser les cercles vicieux d'endettement des producteurs auprès de sources informelles et renforcer les filières alternatives du commerce équitable et leur potentiel d'investissement.

1.2 Une offre de microfinance en plein développement mais qui ne répond que très partiellement aux besoins du secteur agricole

La microfinance s'est construite comme outil d'inclusion financière, offrant des services aux « non-bancables », à ceux qui ne peuvent offrir des garanties ou qui résident dans des zones reculées, isolées des services financiers. La microfinance a affiché son ambition de lutter contre la pauvreté, d'insérer les exclus dans les rouages de l'activité économique et de leur rendre leur dignité. Pour répondre à ce souci d'inclusion, les bases de fonctionnement des institutions de microfinance (IMF) repose sur les liens sociaux et la proximité avec les bénéficiaires.

Malgré une insertion importante dans le milieu rural, la microfinance reste dans bon nombre de situations, très limitée quant aux investissements dans l'agriculture, et a fortiori dans les organisations de producteurs. Les activités agricoles apparaissent plus risquées et moins rentables que les activités rurales habituellement financées par la microfinance telles que le commerce, la transformation agro alimentaire ou les microentreprises rurales. Elles nécessitent des investissements de moyen et de long terme que la microfinance, essentiellement dotée de ressources de court terme, peine toujours à assurer. Les organisations de producteurs sont souvent perçues comme des interlocuteurs peu fiables, entachés de lourds historiques d'impayés de crédit et de défaillance de gestion.

1.3 Des organisations de producteurs qui développent des stratégies diverses pour améliorer leur accès au financement

Différents travaux conduits depuis la fin des années 90 en Afrique de l'Ouest, à Madagascar, en Asie du Sud Est, en Amérique Centrale et Latine, montrent la difficulté de financement de l'agriculture pour les organisations de producteurs.

Les organisations de producteurs s'avèrent souvent très démunies face à la question du financement : manque d'information sur les institutions financières, faible capacité à formaliser leurs besoins de financement, difficulté à entrer en contact avec les institutions financières et à constituer les dossiers de financement, faible capacité de gestion et de gouvernance, manque de fonds propres ou de patrimoine pouvant constituer des garanties bancaires.

Dans ce contexte, les organisations de producteurs se sont investies dans le champ des services financiers ruraux en suivant trois grands types de stratégies : 1) en ouvrant des services financiers auprès de leurs membres ; 2) en créant elles-mêmes des institutions financières, ou 3) en développant des partenariats avec des institutions de microfinance rurales. Ces stratégies, mises en œuvre pour assurer un accès au financement ont montré des résultats contrastés, soulignant la complexité de l'offre de services financiers et les difficultés des partenariats (cf. annexe 1).

1.4 Les synergies à trouver entre commerce équitable et microfinance

Dans l'optique d'une offre nouvelle pour le financement des organisations de producteurs et de leurs membres, il semble intéressant d'approfondir les liens entre microfinance et commerce équitable. Le commerce équitable et la microfinance ont fait leurs preuves comme outils de développement et se retrouvent dans leurs principes d'action : ciblage de ménages pauvres ou exclus des systèmes classiques (bancaires ou commerciaux) ; volonté de mettre en

place des structures pérennes (viabilité financière des IMF ; recherches de débouchés stables et rentables, optimisation des filières de commercialisation pour le CE, etc.) ; cette recherche d'efficacité, et l'objectif de changement d'échelle s'accompagnent d'une vigilance et d'efforts constants pour renforcer l'impact social sur les ménages bénéficiaires (standard du commerce équitable et labellisation, réflexion sur l'évaluation des performances sociales dans la microfinance).

Le commerce équitable permet :

- de réduire les risques sur la production agricole : prix garantis, stabilité (et croissance) des débouchés avec une demande en hausse dans les pays du Nord, qualité de la production.
- de réduire les incertitudes sur la solidité et la gestion des organisations de producteurs : transparence sur la gouvernance dans les standards FLO, prime du commerce équitable qui peut être investie dans le renforcement des capacités ; indirectement, renforcement de la compétitivité et structuration des filières d'exportations.
- enfin, de proposer une source de financement inscrite dans les standards du commerce équitable et qui pourra, grâce à la mise en place d'un fonds de garantie offrir des ressources importantes, sécurisées et stables.

La microfinance, quant à elle, apporte les atouts d'un secteur qui a innové depuis une trentaine d'années pour sécuriser les financements à des individus et des microentreprises. En particulier, les relations établies dans de nombreux pays et les appuis fournis aux IMF et aux OP, ont construit une expertise de longue date sur la problématique du financement des organisations de producteurs.

Le recours au secteur de la microfinance permet d'une part d'apporter des garanties de bonne gestion à des importateurs, et d'autre part de diversifier les sources de financement des organisations de producteurs et de leurs membres. Les IMF peuvent en effet être intéressées à investir sur les filières du CE, moyennant des garanties et des sources de financement adaptées.

Sur la base de ces constats, le lien entre microfinance et commerce équitable permet de développer des innovations qui lèveront les contraintes identifiées et pourront rendre attractif le financement du secteur agricole.

2. Synergies microfinance – commerce équitable : un projet innovant de renforcement du financement de l'agriculture

Aujourd'hui, sur cette base d'intervention commune et les atouts respectifs du commerce équitable et de la microfinance, CERISE et AGROFINE s'associent pour développer des mécanismes innovants de financement de l'agriculture dans le cadre des filières du commerce équitable et des organisations de producteurs qui y participent.

2.1 Finalités et objectifs du projet

Il s'agit de voir dans quelle mesure, les outils de financement propres au commerce équitable et en particulier le préfinancement, peuvent faire levier sur l'offre de microfinance aux producteurs du CE.

Deux hypothèses sont sous-jacentes à cette approche :

- le financement du commerce équitable gagnera en efficacité (transparence, sécurisation, gestion professionnelle, réponse croissante aux besoins) s'ils transitent par des structures financières professionnelles (qu'elles soient des IMF filiales des OP, IMF indépendantes voire même banques locales).
- si elles sont amenées à gérer les flux de financement propres au CE, les IMF et autres structures financières professionnelles seront renforcées et incitées à accroître et diversifier leur offre de services financiers aux organisations de producteurs et à leurs membres.

Objectif spécifique du projet

Le programme Cerise-Agrofine propose de construire un mécanisme de financement de l'agriculture dans le cadre des filières du commerce équitable basé sur **un partenariat tripartite entre une OP, une IMF et un financeur (généralement un importateur offrant une ligne de préfinancement), sécurisé par un fonds de garantie dédié au commerce équitable.**

L'OP participe à la filière du commerce équitable, et bénéficie donc des atouts cités plus haut. L'institution financière reçoit les lignes de financement, provenant en particulier des importateurs. Le financeur est sécurisé par la mise en place d'un fonds de garantie (cf. point 2.3). L'institution financière est présente sur la zone d'intervention de l'OP et dans ce cas un partenariat se construit entre l'OP et l'IF (cf. point 2.4), ou bien en l'absence d'IF fiables, l'OP crée une IF (cf. point 2.5). L'OP définit avec l'IMF ses besoins en services financiers, pour elle et pour ses membres. L'OP peut assurer un appui technique.

Le travail portera sur les conditions de négociations et de mise en œuvre de ce partenariat afin de garantir son efficacité et sa durabilité pour répondre aux besoins de financement des organisations de producteurs du commerce équitable et de leurs membres. Il s'agira de définir de nouvelles pratiques, d'identifier des formes de garanties et de nouveaux modes de contractualisation entre les différents intervenants, de travailler sur des normes et des outils d'aide à la décision pour accompagner ces nouveaux partenariats.

La mise en œuvre systématique et professionnelle de ce montage garantira la crédibilité, l'efficacité et l'impact final du système de préfinancement défini dans les standards du commerce équitable.

2.2 Les avancées du projet

Agrofine et CERISE, à travers ses membres, ont engagé deux actions complémentaires :

- Une analyse-diagnostic des organisations du Commerce équitable souhaitant engager des actions de renforcement des mécanismes de financement auprès de leurs membres. Cette étude a été conduite sur l'année 2006-2007 dans trois pays : Pérou, Bolivie, République Dominicaine sous la direction de l'Institut des Régions Chaudes¹ en partenariat avec Agrofine (Bernard & Kessari, 2006 ; Garino, 2006 ; Geiger, 2006).
- Une capitalisation d'expériences d'appui à des organisations de producteurs engagées dans la création d'institutions financières et menées par l'IRAM au Mexique dans l'Etat de Oaxaca à travers le programme d'assistance technique à la microfinance rurale (PATMIR). Trois grandes organisations du commerce équitable, regroupant plusieurs dizaines de milliers de producteurs agricoles, ont été ainsi appuyées : CEPCO, Comunidades Campesinas en Camino, Esperanza Indígena Zapoteca.

En 2007, les premières synthèses de ces travaux ont pu être présentées et discutées entre AGROFINE et CERISE. Elles ont conduit à une réflexion partagée sur la définition de ce partenariat tripartite innovant et ont permis d'envisager une intervention commune combinant la création du fonds de garantie et l'identification d'un dispositif d'accompagnement adapté.

2.3 La place du fonds de garantie

En raison de la sous-capitalisation des producteurs, l'importation des produits est liée à un système de préfinancement. Dans ce cadre, l'importateur européen ou français paie, lors d'une commande de produits, d'ordinaire à un producteur situé dans le pays partenaire au Sud, une avance sur le prix d'achat des marchandises. Cette avance est souvent décaissée à un stade initial des récoltes agricoles ou au niveau de la première transformation. Un tel système d'avances comporte intrinsèquement des risques importants. Face à ce problème de couverture de risques, la création d'un fonds de garantie est destinée à couvrir les risques des importateurs du commerce équitable.

Ce fonds, tel qu'il est envisagé actuellement par Agrofine, a pour objectif de couvrir le préfinancement associé à ces achats.

¹ ex CNEARC, Centre National d'Etudes Agronomiques des Régions Chaudes.

Un fonds de garantie pour renforcer le préfinancement du commerce équitable

Face au problème de couverture de risques, la création d'un fonds de garantie destiné aux importateurs du commerce équitable (cf. annexe 2) est proposée.

Ce fonds a pour objectif de couvrir le préfinancement associé à des achats estimés à environ 15 millions d'euros.

Une phase pilote du fonds de garantie débutera en 2007 avec les importateurs / entreprises françaises participant au commerce équitable et sur les filières café et cacao.

L'apport en capital initial nécessaire est estimé à 750.000 euros.

Il est prévu de porter ce capital à 2,5 millions d'euros entre 2008 et 2009.

Avec le montage proposé, 50 organisations de producteurs dans plus de 20 pays au Sud seront bénéficiaires de cette garantie sur le préfinancement du commerce équitable.

Cette garantie sur le préfinancement est couplée à un soutien technique aux organisations de producteurs bénéficiaires.

2.4 Le montage avec des IMF existantes

Les atouts du commerce équitable dans les alliances entre organisations de producteurs et IMF peuvent offrir un cadre déterminant pour faciliter des rapprochements stratégiques dans lesquels la microfinance trouvera l'incitation nécessaire au financement de l'agriculture.

Le commerce équitable permet de réduire les niveaux de risques du financement agricole et, par ailleurs, offre une opportunité pour accéder à des ressources adaptées en volume et en nature (coûts, durée, etc.) aux besoins agricoles.

Il s'agit alors, dans la définition de mécanismes innovants, de définir des produits, des formes de garanties et des niveaux de coûts – taux d'intérêt notamment – qui répondent à la fois aux besoins des organisations de producteurs et de leurs membres et aux contraintes des IMF.

Au-delà de la définition technique des produits, il s'agit également de construire un accompagnement pour favoriser un partenariat entre organisations de producteurs et IMF (ou plus généralement, institutions financières – IF). Ce partenariat n'émerge pas spontanément, même si l'on observe déjà que des IMF se rapprochent des organisations de producteurs du commerce équitable pour leur proposer des formes de contractualisation.

Un accompagnement de la construction de partenariats entre organisations de producteurs et IF

La démarche de formation - action (cf. annexe 3) a été testée avec des organisations de producteurs confrontées à une problématique de financement et avec les institutions financières travaillant dans les zones d'intervention des OP. Elle vise à faire acquérir aux parties prenantes (OP et IF) les connaissances de base nécessaires à la compréhension du secteur financier rural à travers la résolution d'un problème de financement concret.

L'objectif de la formation action est triple :

- Donner à l'OP les connaissances de base en matière de finance rurale ; la former à l'analyse des problématiques de financement.
- Sensibiliser les IF de la zone d'intervention de l'OP à l'intérêt de travailler avec l'OP; leur donner les connaissances de base pour comprendre et évaluer la qualité d'une organisations de producteurs.
- Elaborer avec l'OP une demande de financement qui sera soumise à une ou plusieurs IF de la zone.

La démarche s'appuie sur cinq étapes de formation –action

1. Analyse des besoins et contraintes de financement de l'organisation paysanne
2. Analyse de l'offre de financement existante
3. Sensibilisation des IF à la problématique du financement de l'agriculture et à l'analyse des organisations de producteurs
4. Analyse de l'adéquation de l'offre à la demande de financement de l'OP
5. Elaboration d'une proposition de financement discutée avec l'OP

Si la démarche est concluante, elle doit déboucher sur la constitution d'un dossier de financement soumis à une institution financière de la zone et sur l'autonomisation progressive de l'OP dans ses négociations avec l'institution financière.

Cette démarche de construction de partenariat peut être approfondie et adaptée dans le cadre des organisations de producteurs travaillant au sein des filières du commerce équitable, ce qui permet alors aux organisations de producteurs de valoriser les atouts de la filière dans la démarche de construction du partenariat. Par ailleurs, cela permet également d'envisager que la discussion entre l'OP et l'IF porte sur la définition d'une offre de services de la part de l'IF innovante par rapport à sa gamme classique prenant en compte les besoins spécifiques de l'OP et de ses membres et sécurisée par la ligne de préfinancement et le fonds de garantie du commerce équitable. Enfin, l'intervention du fonds de garantie amènera le déblocage des ressources nécessaires au financement du partenariat.

Au-delà de la formation ponctuelle, la démarche sera systématisée dans un guide pour un partenariat OP-MF dans le cadre du CE.

2.5 La création d'une organisation financière fille

Cette option se heurte à une contrainte forte, et qui pourra souvent se révéler insurmontable, de coût et de durée de mise en œuvre. La base réduite de clientèle de l'organisation financière créée, la forte spécialisation agricole, la dispersion des membres à servir, les coûts intrinsèques à la mise en œuvre d'une telle organisation (assistance technique, infrastructure, personnel compétent, définition de services suffisamment diversifiés, système d'information et de gestion, etc.) tendent le plus souvent à empêcher la construction d'une organisation viable à moyen ou long terme. Pourtant, c'est une option qui est souvent mise en œuvre par les OP.

Dans des conditions favorables, la relation tripartite pourra s'appuyer sur une institution financière créée par l'OP.

Création d'une institution financière par une organisation paysanne

Cette modélisation d'un schéma de création d'une Institution de Micro Finance (IMF) par une organisation paysanne (OP) est réalisée sur la base d'une expérience au Mexique, à partir de trois exemples dans les régions rurales de l'État de Oaxaca au sud du Mexique (cf. annexe 4).

Avant de se lancer dans un processus de création d'une institution financière nouvelle long, risqué et coûteux, il est important de s'assurer d'un contexte favorable. Les points clés pouvant ensuite faciliter la réussite du projet sont les suivants :

- Une organisation paysanne ayant une capacité à porter ce type de projet et réellement motivée pour la création d'une IMF ;
- Un environnement favorable (marché porteur, contexte juridico-légal défini, etc.) ;
- Une possibilité d'accès à des moyens financiers pour les investissements, les coûts initiaux, les fonds de crédit ;
- La présence d'une assistance technique pour l'accompagnement de la structure au démarrage.

Différentes étapes sont ensuite nécessaires :

1. Définition du projet des IMF: démarche de planification stratégique et financière réalisée sur la base d'un diagnostic de la situation.

2. La mise en œuvre du réseau et de l'activité: structure juridique, implantation du réseau, recrutement et formation du personnel, système d'information, définition de la place de l'épargne et des refinancements externes, etc.

3. Développement géographique / diversification de produits pour élargir le public cible de l'IMF

Estimation budgétaire dans le cas mexicain

Le budget moyen d'investissement se décompose de la façon suivante :

- Année 1 : 20 000 € pour le niveau central et chaque succursale, comprenant l'équipement complet en matériel informatique, mobilier, agencement de local, licence du système d'information, matériel de promotion, un véhicule au niveau central, etc.
- Année 2 : 10 000 € comprenant l'achat de motos dans les agences, matériel de promotion, contrat d'assistance technique du système d'information, etc.

En terme de fonctionnement, le budget annuel d'une agence de deux salariés est de 25 000 à 30 000 € environ, estimation faite sur la base des niveaux de rémunérations pratiqués au Mexique, et des coûts de supervision par une fédération imposés par le système de régulation légal qui sont très importants pour des IMF en phase de démarrage. A ces coûts directement opérationnels des agences s'ajoutent les « frais de siège » évalués à entre 50 000 et 60 000 € par an compte tenu des mêmes impératifs de supervision et des coûts de gestion centralisés.

Dans le cadre du programme au Mexique, les investissements ont été subventionnés à 100% et les coûts opérationnels pris en charge pour entre 50% et 30% de façon dégressive sur 3 ans.

Assistance technique et formation.

Le schéma du programme repose essentiellement sur une assistance technique et la formation de l'ensemble des acteurs au sein des IMF, dirigeants élus, gérants, personnel administratif et opérationnel. De plus, un « conseiller » permanent, personnel du projet régional, est détaché dans chacune des IMF pour accompagner tout le processus de création et de développement des structures. Des assistants techniques spécialisés interviennent aussi sur des problématiques spécifiques : informatique, marketing, comptabilité et gestion.

Au cours de leurs 3 premières années, les IMF ont donc bénéficié d'un environnement très favorable pour initier leur activité. Cela a permis de répondre avec succès à une double problématique :

- Développer une offre de services financiers adaptés et accessibles à des populations qui n'y avaient jamais eu accès, au delà de la simple réponse aux besoins des organisations de producteurs promotrices,
- Créer des IMF en conformité avec un nouveau cadre légal très lourd et contraignant pour des institutions rurales de petite taille, qui tendent vers leur équilibre financier et opérationnel dans un temps limité de 2 à 3 ans.

Dans le cadre des liens avec le commerce équitable, la création d'une IMF peut être facilitée par la mise à disposition des fonds des lignes de préfinancement. Cependant, les coûts et besoins d'appui technique nécessaires restent les mêmes ainsi que la forte dépendance d'une IMF qui resterait trop liée à l'OP envers une base de clientèle réduite et tournée essentiellement sur l'agriculture. Dans ce cas, le montage tripartite n'apporte pas nécessairement une grande valeur ajoutée, contrairement à ce qui peut être envisagé dans la construction d'un partenariat avec une institution financière existante.

2.6 L'internalisation de services financiers

L'internalisation de services financiers tente parfois les organisations de producteurs qui y voient une opportunité d'offrir un nouveau service aux membres, de développer une source espérée de revenus, de valoriser des lignes de préfinancement, etc. Les organisations de producteurs sous-estiment par ailleurs le plus souvent les coûts et les difficultés de ce services et pensent pouvoir offrir un service plus adapté et moins cher à leurs membres, par rapport à ce que proposent les IMF. Pourtant, de nombreuses études et expériences ont souligné les contraintes de cette option : manque de compétences et d'outils professionnels nécessaires pour une saine gestion du crédit ; difficulté à gérer plusieurs activités économiques différentes au sein d'une même structure ; conflit d'intérêt : sensées représenter et être solidaires de leurs membres, les organisations de producteurs ont de grandes difficultés à exercer sur ces mêmes membres la pression nécessaire au remboursement du crédit ; absence de fonction de services d'épargne et donc dépendance durable de l'extérieur pour développer le crédit. Cette option ne peut donc être vue, compte tenu des risques et des limites fortes de ce montage, que comme une option transitoire choisie par l'OP avant de pouvoir mettre en œuvre une solution durable. Elle ne pourra être soutenue directement, et des conseils pourront être apportés aux organisations de producteurs pour sortir de ce modèle et construire une relation tripartite en lien avec une institution financière extérieure.

3. Eléments sur le montage opérationnel du Projet Agrofine-Cerise

Sur la base des éléments précédents, les partenaires du projet se proposent :

- De restituer et d'approfondir les hypothèses de ce diagnostic avec les différents acteurs du Commerce équitable et de son préfinancement : organisations de producteurs, importateurs, partenaires techniques et financiers ;
- De réaliser une étude préalable du montage du dispositif technique couplé au fonds de garantie destiné à accompagner la standardisation du préfinancement du Commerce équitable et à sensibiliser les acteurs de la filière du Commerce équitable autour de ces enjeux,
- De piloter sur une période de 3 à 5 ans la mise en œuvre de ce dispositif qui accompagnera les organisations de producteurs du Commerce équitable dans leur stratégie de renforcement de l'accès des petits producteurs aux services financiers soit par la création d'institutions financières spécialisées, soit par la construction de partenariat avec des institutions déjà existantes. Ce dispositif :
 - répondra aux demandes des organisations qui ont décidé de s'engager dans ces processus ;
 - respectera les pratiques de gestion des services financiers et de maîtrise des risques qui font référence au niveau international afin d'offrir les conditions d'efficacité optimales pour la mobilisation du fonds de garantie ;
 - et s'inscrira dans les principes du Commerce équitable en ce qui concerne le préfinancement de la production et de la commercialisation des produits.

Il mobilisera, selon des procédures standardisées, l'expertise nationale et sous-régionale reconnue dans le secteur de la microfinance rurale et assurera, le cas échéant, une gestion des dotations de démarrage dans le cadre des règles assurant la pérennité des services financiers ainsi développés.

L'IRAM a été mandaté par AGROFINE-CERISE pour animer le montage opérationnel de ce projet.

La mise en œuvre systématique et professionnelle de ce montage garantira la crédibilité, l'efficacité et l'impact final du système de préfinancement défini dans les standards du commerce équitable.

Dans ce cadre, les liens entre commerce équitable et microfinance conduiront au renforcement du secteur de la microfinance (diversification et extension de l'offre, prise en compte des besoins de populations encore exclues jusqu'à présent) ainsi qu'au renforcement commercial et social de la filière du commerce équitable (appui pour le développement de l'offre et la réponse à la demande croissante des pays du Nord, réponses aux besoins des organisations de producteurs et des producteurs ciblés).

Résultats attendus de l'étude préalable

- Valider l'intérêt des importateurs à travailler sur une meilleure efficacité de leurs outils de préfinancement : adaptation aux besoins des producteurs, outil de fidélisation dans la vente de la production, meilleure sécurisation des fonds (réunions de travail, enquêtes).
- Travailler sur la faisabilité du montage tripartite OP/Importateurs/institutions financières locales (analyse économique et juridique, réflexion stratégique, études de cas).
- Identifier des OP, et IMF prêtes à travailler sur ce type de montage et affiner leurs besoins spécifiques.
- Construire les bases pour un dispositif plus opérationnel d'accompagnement du montage des partenariats.

4. Bibliographie

Baron, C., 2001. Microfinance, banques agricoles, banques commerciales : quels partenariats pour le financement de l'agriculture ? CIRAD, CERISE, Séminaire international, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal.

Bernard, C., Kessari, M-E, 2006. Le financement des producteurs du commerce équitable: le cas de la République Dominicaine, Mémoire de recherche, Projet Agrofine-CERISE, CNEARC, 98 p.

Castel O. & Doligez F., 2006. Elargir l'accès aux services financiers ruraux dans les pays du Sud : des partenariats financiers aux alliances politiques entre OP et IF ? études comparées entre l'Afrique de l'Ouest et l'Amérique latine, Cahiers de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités, série : comparaisons internationales, n°32, Québec, 21p.

Cirad-Cerise, 2002. La microfinance au service de l'agriculture familiale, Paris, Ministère des Affaires Etrangères, 36 p.

Ebrard, E., 2006. Impact du commerce équitable sur la Conacado, ses acteurs et la valorisation de leur produit (Yamasa, République Dominicaine). Mémoire (Diplôme d'Ingénieur en Agronomie Tropicale), option VALOR., CNEARC, 165 p

FINRURAL, 2005. Construyendo alianzas para el desarrollo de servicios financieros rurales, La Paz, Bolivie, 2005, 481 p.

Garino, Clélia, 2006. Le financement des producteurs du commerce équitable, étude de cas en Bolivie – Centrale de Coopératives El Ceibo Ltda, Mémoire de recherche, Projet Agrofine-CERISE, CNEARC, 260 p.

Geiger, Rosalie, 2006. Le financement des producteurs du commerce équitable, étude de cas au Pérou – Coopérative Naranjillo, Mémoire de recherche, Projet Agrofine-CERISE, CNEARC, 223 p.

Gentil D., Mercoiret M.R. 1999. Les dispositifs d'appui à l'agriculture paysanne, in L'avenir des paysans, Publication de la Sorbonne, Paris, p. 123-138.

Gentil, D., Losch, B., 2001. Quelles politiques publiques pour renforcer la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture ? CIRAD, CERISE, Séminaire international, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal.

Lesaffre, D., Pesche, D., 2001. Microfinance et sécurisation du crédit à l'agriculture, Inter Réseaux, CIRAD, CERISE, Séminaire international, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal.

Mercoiret, M-R, Wampfler, B., 2001. Microfinance et organisations paysannes : quel partage des rôles, quels partenariats ? CIRAD, CERISE, Séminaire international, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal.

SOS-Faim, 2003. Dialogue à deux voix pour le financement de l'exploitation familiale rurale, Luxembourg, 56 p.

Traoré B., Spinat J.B., 2002. Le crédit. Des institutions de proximité pour résorber un endettement durable, in Bonneval (éd.) : L'office du Niger, grenier à riz du Mali, Cirad/Karthala, Paris, pp. 196-200.

Wampfler B., Mercoiret, 2002. Microfinance, organisations paysannes : quels partage des rôles, quels partenariats dans un contexte de libéralisation ?, synthèse thématique, Séminaire international Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation, quelle contribution de la microfinance, 21-24 janvier 2002, 34 p.

Wampfler B., 2005. Atelier sur le partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance, rapport final, PDSFR-CERISE, 86 p.

Wampfler B., Lapenu C., 2002. La microfinance au service de l'agriculture familiale. Résumé exécutif du séminaire international, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal. Afraca, Cirad, Cta, Mae, Enda Graf, Fida, Cerise. Français / Anglais. Ministère Français des Affaires Etrangères, Série « Partenariats ». 36 p.

Wampfler, B., 2003. Coordination et pérennisation des services autour du financement de l'agriculture familiale dans la zone Office du Niger (Mali), Rapport de mission, Cirad-Tera, n° TERA 27/03, 81p

Wampfler, B., 2005. Partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance. Rapport de l'atelier de Niamey, juin 2005. Partenariat CASPANI, PolSecAl, PROPAN, Projet intrants, PDSFR, CNEARC-CERISE-CIRAD. 86p.

Wampfler, B., 2006. Organisations paysannes et microfinance en Afrique de l'ouest et à Madagascar : une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale ? Bruxelles, 2-5 mai 2006. 11 p.

ANNEXE 1

LE CADRE D'ANALYSE DES RELATIONS ENTRE ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS ET MECANISMES DE FINANCEMENT LOCAL

Stratégies des organisations de producteurs pour l'accès au financement : les contraintes actuelles

Différents travaux conduits depuis la fin des années 90 en Afrique de l'Ouest, à Madagascar, en Asie du Sud Est, en Amérique Centrale et Latine, montrent la difficulté de financement de l'agriculture pour les organisations de producteurs (Cirad – Cerise).

Les organisations de producteurs s'avèrent souvent très démunies face à la question du financement : manque d'information sur les institutions financières, faible capacité à formaliser leurs besoins de financement, difficulté à entrer en contact avec les institutions financières et à constituer les dossiers de financement, faible capacité de gestion et de gouvernance, manque de fonds propres ou de patrimoine pouvant constituer des garanties bancaires.

Malgré une insertion forte dans le milieu rural, la microfinance quant à elle, reste dans bon nombre de situations, très prudente quant aux investissements dans l'agriculture, et a fortiori dans les organisations de producteurs. Les activités agricoles apparaissent plus risquées et moins rentables que les activités rurales habituellement financées par la microfinance telles que le commerce, la transformation agro alimentaire ou les microentreprises rurales. Elles nécessitent des investissements de moyen et de long terme que la microfinance, essentiellement dotée de ressources de court terme, peine toujours à assurer. Les organisations de producteurs sont souvent perçues comme des interlocuteurs peu fiables, entachés de lourds historiques d'impayés de crédit et de défaillance de gestion.

Dans ce contexte, les organisations de producteurs développent trois types de stratégies pour s'assurer un accès au financement avec des résultats contrastés :

- 1) L'internalisation de la fonction de crédit : Pour faire face aux besoins de crédit de ses membres, l'OP met en place un système de crédit interne à partir de la mobilisation d'une ligne de crédit d'un bailleur de fonds, ou plus rarement, en valorisant des fonds propres. Si cette stratégie présente quelques atouts (pallier à l'absence de crédit de proximité, coût limité tant que la ligne de crédit est gratuite, etc.), ses limites sont cependant importantes :
 - manque de compétences et d'outils professionnels nécessaires pour une saine gestion du crédit ;
 - difficulté à gérer plusieurs activités économiques différentes au sein d'une même structure
 - conflit d'intérêt : sensées représenter et être solidaires de leurs membres, les organisations de producteurs ont de grandes difficultés à exercer sur ces mêmes membres la pression nécessaire au remboursement du crédit ;
 - absence de fonction de services d'épargne et donc dépendance durable de l'extérieur pour développer le crédit.

- Même si, face à l'insuffisance des systèmes financiers formels, cette stratégie continue à se développer, les échecs sont nombreux : épuisement des lignes de crédit, endettement des OP, dégradation des mentalités par rapport au crédit, risque important de désorganisation durable des marchés financiers locaux. Ces difficultés ont été vérifiées également dans le cadre de la filière du commerce équitable (Pérou, Bolivie, République dominicaine par exemple).
- 2) L'externalisation de la fonction de crédit mais avec une gouvernance liée à « l'OP mère » : l'organisation paysanne crée une institution de microfinance « fille », spécialisée mais autonome qui devient son « bras financier ». Ces institutions de microfinance sont le plus souvent des mutuelles d'épargne et de crédit (FECECAM du Bénin, CECAM de Madagascar, Mutuelles de la Fenagipèche au Sénégal...) dont la gouvernance et les activités restent proches de l'OP mère (élus communs, participation de l'OP au capital de l'IMF, financement des activités de l'OP par l'IMF, etc.). Cette stratégie a un double intérêt: l'IMF créée est une institution professionnelle qui pourra acquérir un statut légal, des compétences et des outils adaptés, tout en restant dédiée à l'agriculture
- Mais elle conjugue aussi des difficultés fortes :
- toutes les difficultés habituelles de création d'IMF : processus long, difficile et coûteux, nécessitant un accompagnement technique lourd de moyenne à longue durée ;
 - un niveau de risque élevé lié à un portefeuille de crédit spécialisé en agriculture ;
 - l'IMF, « organisations de producteurs fille », peut être tentée de prendre son autonomie et d'adopter une logique plus financière qu'agricole (« aller vers les secteurs d'activités les plus rentables ») qui peut l'éloigner très vite de sa mission initiale.
- 3) Le partenariat avec la microfinance existante : L'OP s'appuie sur les institutions de microfinance existant dans sa zone et développe une fonction « d'intermédiaire » entre ses membres et les IMF. Cette fonction d'intermédiaire peut prendre de multiples formes : appui à l'identification d'IMF fiables et motivées, négociation des conditions de crédit, appui à l'identification de la demande de financement des producteurs (montants, durée du crédit, modalités de remboursement, etc.) et à l'élaboration des dossiers de crédit, apport de garantie, suivi des remboursements, participation au capital de l'IMF, etc.
- Les avantages de cette stratégie sont importants :
- L'OP s'appuie sur l'existant,
 - L'accès aux services financiers est immédiat
 - Les coûts de mise en œuvre ainsi que les risques pour l'OP sont faibles.
- Mais les obstacles à la mise en œuvre de cette stratégie restent nombreux :
- Il faut que les IMF existent localement et qu'elles soient intéressées à l'agriculture ;
 - La construction de confiance entre organisations de producteurs et IMF est souvent difficile ;
 - L'IMF doit disposer de ressources financières adaptées aux besoins agricoles (en termes de volume et de durée).

ANNEXE 2

PROPOSITION D'UN FONDS DE GARANTIE POUR RENFORCER LE PREFINANCEMENT DU COMMERCE ÉQUITABLE

1. Présentation de l'association Max Havelaar et du réseau international FLO

FLO (Fairtrade Labelling Organisation) est une fédération de 21 ONG qui gèrent le label FLO de commerce équitable. 17 de ces ONG sont européennes ; en France, c'est l'association Max Havelaar.

Le rôle de FLO est d'établir des prix et des standards de commerce équitable sur des matières premières achetées dans des pays en développement par des acheteurs de pays industrialisés.

FLO-Cert est l'organe de certification qui contrôle les standards au niveau des organisations de producteurs ; aujourd'hui FLO-Cert coordonne 45 inspecteurs via des bureaux de coordination (1 en Amérique centrale, 2 en Afrique et 2 en Asie)

Les principales filières de commerce équitable sont: café, thé, sucre, cacao, fruits frais (surtout bananes), concentré de jus et riz.

Le préfinancement s'établit au moment où sont accordées les commandes entre les acheteurs du commerce équitable et les organisations des producteurs; en règle générale, une fois par an.

Les prix du commerce équitable sont prédéfinis par FLO et sont stables; les seuls risques sur le préfinancement de récoltes destinées au commerce équitable sont un risque de défaut de l'Organisation de Producteurs et un risque de rendement en cas de catastrophe naturelle;

A travers son activité d'appui aux producteurs (« Producer Business Unit »), FLO compte sur un réseau d'officier de liaison locaux couvrant les 52 pays qui exportent par le biais de filières « labellisées Fairtrade / Max Havelaar»

D'autre part, FLO met à disposition les contacts sur place pour récupérer les informations nécessaires pour évaluer le risque défaut chaque 12 mois;

Répartition des fonctions entre le niveau national et international



Ventes des filières commerce équitable FLO / MAX HAVELAAR

Produits	2002	2003	2004	2005
Café	15 779	19 872	24 222	32 747
Thé	1 226	1 512	1 965	2 411
Bananes	36 641	51 336	80 640	101 586
Cacao & Chocolat	1 656	2 643	4 201	5 041
Sucre	650	1 164	1 960	3 065
Miel	1 038	1 164	1 240	1 431
Jus de fruits	1 387	1 533	4 543	7 806
Riz	392	545	1 384	1 676

unité: tonnes / litres

Tonnage de produits finis

Les ventes en valeur (prix final consommateurs) des produits portant le label de commerce équitable FLO en Europe ont dépassé le milliard d'euros en 2004;
En 2004, le volume d'activité d'achat 2004 était de 100 m € auprès des 450 organisations de producteurs qui appartiennent aux différentes filières de matières premières.
La croissance annuelle d'achat entre 2000 - 2004 a été de 25%

Détail des organisations de producteurs par pays et tonnage d'exportation en 2005

Zone Géographique	2005 CAFE Pays	Volume export TOTAL CE Tonnes	OP exportant en France Nombre
Afrique Centre	Congo	1 017	1
Afrique Est	Ethiopie	3 772	3
Afrique Est	Tanzanie	1 838	2
Afrique Est	Rwanda	137	1
Amérique Centrale	Méxique	7 784	3
Amérique Centrale	Guatemala	4 203	2
Amérique Centrale	Nicaragua	2 653	2
Amérique Centrale	Costa Rica	1 423	2
Amérique Centrale	Honduras	1 226	2
Amérique Centrale	Salvador	246	1
Amérique Centrale	Haiti	143	6
Amérique Sud	Pérou	11 758	4
Amérique Sud	Colombie	3 695	2
Amérique Sud	Bolivie	1 076	7
Amérique Sud	Brésil	750	2
Amérique Sud	Equateur	130	1
Amérique Sud	Venezuela	nd	1
Asie	Indonésie	1 725	2
Asie	Papouasie Nlle Guinée	446	1
TOTAL		44 023	45

Source: Base FLO / GL

Zone Géographique	2005 CACAO Pays	Volume export TOTAL CE Tonnes	OP exportant en France Nombre
Amérique Sud	Bolivie	23	1
Afrique Ouest	Ghana	1 004	1
Amérique Sud	Pérou	411	1
Amérique Centrale	République Dominicaine	1 657	1
TOTAL		3 095	4

Source: Base FLO / GL

Initiative lancée en 2005 par le conseil d'administration de Max Havelaar France, la mission d'AGROFINE s'oriente à faciliter le financement des filières commerce équitable et se décompose en :

- Développer des outils financiers afin d'améliorer la gestion du risque sur le préfinancement ;
- Faciliter les relations commerciales entre les institutions financières et les importateurs du commerce équitable. Améliorer la communication financière du commerce équitable et la rendre plus ciblée et plus conforme à la réalité du terrain;

Cette initiative répond aux souhaits des entreprises engagées au côté de l'association MHF² :

- un soutien dans l'analyse de la prise de risque associée au préfinancement ;
- un partage des risques du préfinancement (avec des institutions financières, en le mutualisant).

2. Description du fonds de garantie

2.1. Contexte d'intervention : financer les récoltes d'organisations de producteurs au Sud

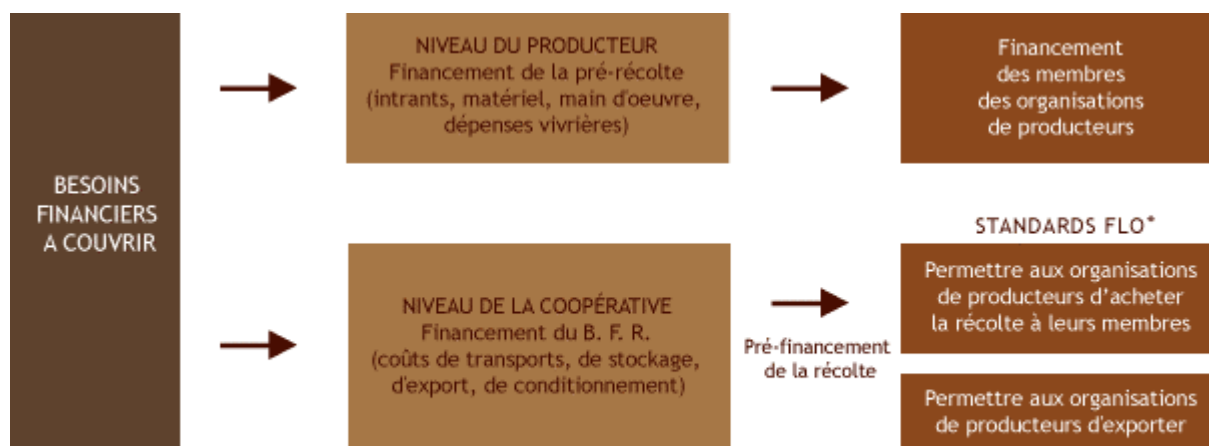
La disparité dans les conditions d'accès au crédit constitue encore aujourd'hui une des sources majeures d'inégalités dans les rapports Nord-Sud.

Si l'ouverture progressive des marchés internationaux et les avancées permises par les organisations de commerce équitable permettent à un nombre croissant de producteurs agricoles du Sud d'avoir accès aux marchés d'exportation à des conditions de rémunération plus justes, ces revenus leur parviennent de manière différée par rapport aux besoins financiers.

Or les producteurs de ces matières agricoles souffrent de trois contraintes majeures :

- ils sont géographiquement et socialement dispersés par conséquent d'accès coûteux pour les réseaux bancaires locaux,
- leur rentabilité moyenne est faible en comparaison avec d'autres secteurs d'activité,
- les crédits qui leur sont accordés comportent une prime de risque importante liée à la volatilité des prix des matières agricoles, aux risques politiques et aux risques climatiques notamment.

² Compte rendu du comité des importateurs labellisés Max Havelaar du 29 juin 2006



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

Ces organisations de producteurs labellisées dans le cadre du commerce équitable sont cependant des organisations économiques d'avenir :

- les ventes du commerce équitable en France connaissent une croissance à 2 chiffres depuis plusieurs années,
- ces organisations sont structurées de manière démocratique et régulièrement contrôlées,
- le prix de vente de leur produit est fixé par les standards et garanti par les importateurs.

Dans ce cadre, le préfinancement des producteurs est :

- socialement bénéfique,
- économiquement pertinent,
- financièrement approprié.

Le fonds de garantie permet de faciliter l'accès au préfinancement aux organisations de producteurs de récente certification dans le réseau FLO.

2.2. L'option préfinancement intégrée dans les standards du commerce équitable

En raison de la sous-capitalisation des producteurs, l'importation de produits principalement agricoles est liée à un système de préfinancement.

Pour faire face à ce problème de financement, les standards Max Havelaar / FLO (Fairtrade Labelling Organisation) établissent cette option de préfinancement des récoltes d'un organisations de producteurs sur la base des commandes/contrats émis par les importateurs du CE.

Dans ce cadre, l'importateur européen ou français paie, lors d'une commande de produits, d'ordinaire à un producteur situé dans le pays partenaire, une avance sur le prix d'achat des marchandises.

Les standards Max Havelaar /FLO définissent le montant de ce préfinancement à hauteur de 60% de la valeur du contrat ou des lettres d'intention au moment où l'OP achète les récoltes de ses membres.

Cette avance est souvent décaissée avant le début des récoltes ou au moment de l'achat de la récolte par l'OP.

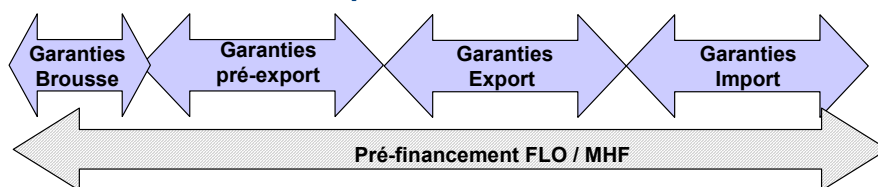
1. Flux commercial



2. Valeur ajoutée par étape



3. Couverture de risque



2.3. Types de risques sur préfinancement du commerce équitable

Le système de préfinancement commerce équitable comporte intrinsèquement des risques importants.

Les principaux risques identifiés sont :

Risque de change

Les contrats de commerce équitable sont établis en devise Euro / Dollar sur lesquels les risques peuvent être couverts par des contrats de produits de couverture de change (contrats forward, option,...).

Risque Prix

Sur les filières CE, les prix des matières premières sont fixés par un organisme externe au flux commercial à un niveau constant, en général, largement supérieur aux prix des marchés internationaux et sans volatilité.

Ce prix est déterminé régulièrement sur la base des coûts de productions et du niveau de vie de subsistance. A ce prix s'ajoute une prime de développement.

Risque de performance

Le risque de performance est limité par les pénalités induites par un contrat commerce équitable non respecté par l'OP. Le risque pour l'OP dans ce cas est d'être « décertifiée » par l'organisme indépendant de certification/contrôle FLO-Cert.

De plus, en moyenne, les organisations de producteurs n'exportent qu'une partie de leurs récoltes par les filières commerce équitable (en moyenne, moins de 20%); le différentiel de prix entre contrats commerce équitable et contrats « conventionnel » induit une priorité à honorer les exportations CE.

Risque de contrepartie – Organisation Producteur

Les organisations de producteurs participant au commerce équitable sont régulièrement des organisations dans les premières années d'exportation et avec des taux de croissance important.

D'un point de vue financier, la croissance est signe de tension de trésorerie.

Cependant, le préfinancement inclus dans les standards Max Havelaar / FLO est destiné à résoudre cette tension de trésorerie.

Par ailleurs, les organisations de producteurs ont souvent besoin d'appui technique / formation / acquis de compétences pour faire face aux nouveaux défis d'organisation et de structuration que l'exportation par les filières commerce équitable exigent. En règle générale, les organisations de producteurs sont suivies par des ONG internationales ou locales, partenaires de Max Havelaar France.

De plus, le contrôle de la « bonne gouvernance » et l'application des critères inclus dans les standards Max Havelaar / FLO est effectif chaque année par des auditeurs FLO-Cert.

Finalement, des visites régulières et des “due diligence” des organisations de producteurs partenaires sont menées avant toute décision de financement par des spécialistes matières premières.

Risque climatique

Le risque de non livraison des marchandises achetées peut être attribué à une situation de force majeure ayant pour conséquence la disparition de la récolte d'une année.

Ce risque est « estimable » à chaque début de campagne.

Risque Pays

Le commerce équitable a souvent des origines dans des pays dont le risque politique est important.

Cependant, le montage de garantie proposé repose sur du financement inférieur à un an qui permet de se dégager de certains pays en cas de risque politique excessif.

Ce paragraphe est peut-être à recentrer et clarifier par rapport à la dernière réunion avec les importateurs. Désigner quel type de risque le fonds doit couvrir.

2.4. Objectifs d'un montage de garantie facilitant le préfinancement de récoltes

1. Sécuriser les prêteurs (investisseurs) qui participent au financement du commerce équitable et notamment au financement d'achat de récoltes ;
2. Augmenter la visibilité et le contrôle des risques encourus par les Prêteurs;
3. A court terme, le fonds de garantie est destiné à couvrir le préfinancement effectué directement par les importateurs certifiés ;
4. A terme, il pourra être envisagé d'articuler un montage permettant d'intégrer autant les importateurs commerce équitable que les institutions financières locales (banques, Institutions de Microfinance,...) pour un accès à des financements sur le marché financier local.

ANNEXE 3

UNE DEMARCHE DE FORMATION –ACTION POUR CONSTRUIRE UN PARTENARIAT ENTRE ORGANISATIONS PAYSANNES ET INSTITUTIONS FINANCIERES

La contrainte de financement reste au cœur du développement des organisations paysannes (OP) de l'agriculture familiale. Les besoins de financement de ces organisations sont de différente nature : leurs membres ont besoin d'accès au crédit, les organisations de producteurs elles-mêmes ont besoin de financer leurs activités économiques, leur fonctionnement, leurs investissements (équipement, locaux,...) mais aussi leur renforcement de capacités.... Malgré le renouvellement de la finance rurale permis par la microfinance, l'accès au financement reste un problème déterminant pour la plupart des organisations paysannes. Les études réalisées dans différents contextes d'Afrique et d'Amérique Latine et Centrale montrent que trois voies sont expérimentées par les organisations de producteurs pour résoudre ce problème : l'internalisation de la fonction de crédit, la création d'une institution de microfinance « fille », la construction de partenariats avec les institutions financières existantes (microfinance mais aussi banques). (Dakar, 2002 ; Niger, 2005, Mexique 2006, Pérou, Bolivie, République Dominicaine 2006).

Les difficultés engendrées par la mise en œuvre des deux premières voies, internalisation de la fonction de crédit par l'OP ou création d'une institution financière (IF) par l'organisation paysanne, conduisent à préconiser, chaque fois que c'est possible, le recours à la troisième voie, l'instauration de partenariats entre organisations de producteurs et IF existantes.

La construction de ce partenariat n'est pourtant ni spontanée, ni facile. Les obstacles sont nombreux, tant au niveau des institutions financières qu'au niveau des OP.

Du côté des institutions financières, la première difficulté peut résider dans leur absence en milieu rural. Même si la microfinance rurale s'est largement développée, son taux de pénétration reste insuffisant (de 5 à 40% des ménages ruraux ont accès à ses services selon les pays). Les banques commerciales quant à elles ne s'ouvrent qu'avec une extrême prudence au monde rural. Quand elles y sont présentes, les institutions financières sont souvent peu intéressées, voire hostiles au financement de l'agriculture, activité réputée risquée et peu rentable, et plus encore au financement des organisations paysannes, dont la crédibilité est souvent entachée par des historiques de crédits impayés et de gouvernance approximative. Par ailleurs, les IF connaissent mal les organisations de producteurs et sont souvent dans l'incapacité d'évaluer leurs spécificités et leur degré de fiabilité financière.

Du côté des OP, règne une grande méfiance par rapport aux financiers, qu'ils soient banque ou microfinance. L'histoire, mais aussi, fréquemment, le manque de « culture financière » des OP, rendent le contact, le dialogue difficiles et rares sont les situations où des liens de confiance s'établissent spontanément. Les OP, structures souvent jeunes, en cours d'acquisition de compétences de gestion, peuvent avoir des difficultés à analyser leurs besoins et leurs contraintes de financement et à les formaliser en dossiers de demande de financement. Le manque de fonds propres et la faiblesse du patrimoine constituent des obstacles importants à la constitution des apports et des garanties requises par les institutions financières pour l'accès au crédit. Enfin, le manque de connaissance du secteur financier, mais aussi la faible transparence des institutions financières peuvent engendrer des difficultés pour les

organisations de producteurs à évaluer la qualité des partenaires financiers potentiels dans une zone donnée.

Face à cet ensemble de difficultés de nature diverse, un appui peut s'avérer nécessaire pour accompagner la construction de partenariat entre organisations de producteurs et institutions financières. Une démarche dans ce sens a été élaborée par le CIRAD/ CNEARC /CERISE et expérimentée avec les organisations paysannes du Niger (Formations CNEARC 2004- 2005, atelier organisations de producteurs IMF Niamey 2005).

Une démarche de formation –action pour accompagner la construction de partenariats entre organisations de producteurs et IF

La démarche de formation action est mise en œuvre avec une organisations de producteurs confrontée à une problématique de financement et avec les institutions financières travaillant dans la zone d'intervention de l'OP. Elle vise à faire acquérir aux parties prenantes (OP et IF) les connaissances de base nécessaires à la compréhension du secteur financier rural à travers la résolution d'un problème de financement concret. Elle requière l'adhésion d'une organisations de producteurs volontaire et repose sur l'implication des différentes catégories d'acteurs de l'OP (élus de différents niveaux, cadres techniques, membres, ...).

L'objection de la formation action est triple :

- Donner à l'OP les connaissances de base en matière de finance rurale ; la former à l'analyse de son problème de financement
- sensibiliser les IF de la zone d'intervention de l'OP à l'intérêt de travailler avec l'OP ; leur donner des connaissances de base pour comprendre et évaluer la qualité d'une organisations de producteurs
- élaborer avec l'OP une demande de financement qui sera soumise à une ou plusieurs IF de la zone

La démarche s'appuie sur cinq étapes de formation –action

1. Analyse des besoins et contraintes de financement de l'organisation paysanne

Les objectifs de cette première étape sont de

- donner à l'OP les connaissances de base sur la finance rurale nécessaires pour la compréhension de sa propre problématique de financement
- définir avec l'OP ses besoins et ses contraintes de financement,
- de réfléchir avec elle à ses atouts et ses contraintes pour construire la confiance avec l'institution financière, à travers une analyse de son propre fonctionnement, de ses activités, de sa gouvernance,

Même si la demande porte sur le financement d'une activité spécifique, une compréhension globale du fonctionnement de l'OP, de ses besoins de financement aux différents niveaux qui la composent (Fédération, coopératives de base) est nécessaire. Une grille d'analyse est discutée avec l'organisation paysanne, dans l'optique d'une adaptation étroite au contexte. Cette grille est mobilisée ensuite pour la réalisation des enquêtes auprès des différentes instances de l'OP et d'un échantillon de ses coopératives membres, dans le cas d'une organisations de producteurs faitière.

A l'issue de cette première étape, trois séries de questions sont restituées, discutées et validées avec l'OP :

- Comment analyse-t-elle ses besoins de financement ? Les solutions possibles ?
- Quelles sont les caractéristiques de l'activité économique que l'OP veut financer ? De quel type de financement l'OP a-t-elle besoin ?
- Quelles sont les contraintes et les atouts de l'OP pour l'obtention d'un financement ?

Les contours d'un dossier de financement commencent ainsi à s'esquisser.

2. Analyse de l'offre de financement existante

La deuxième étape a pour objectifs

- de former l'organisation paysanne à l'analyse de l'offre de financement rural
- d'identifier, dans la zone d'intervention de l'OP, des institutions financières fiables et susceptibles de répondre à la demande de l'OP, de comprendre leur mode de fonctionnement, leurs services et les modalités d'accès à ces services
- d'établir un dialogue avec ces IF, de discuter avec elles les conditions et modalités d'un éventuel financement.

Pour ce faire, il faut d'abord s'entendre sur ce qu'est une IF « fiable », comprendre les critères et indicateurs utilisés, et identifier les sources permettant d'obtenir et de valider cette information. C'est une grille d'analyse de la qualité de l'institution financière qui est ainsi définie.

Un nombre restreint d'IF de la zone est retenu sur la base de cette analyse. Le projet de financement de l'OP leur est présenté et les modalités de financement sont discutées. Les enjeux de la négociation future sont en général identifiés à ce stade : méconnaissance de l'OP par l'IMF, montant élevé de l'emprunt, taux d'intérêt, difficulté de réunir l'apport personnel et la garantie, ...

A l'issue de cette deuxième étape, l'OP dispose donc

- des connaissances de base en matière de finance rurale
- d'une analyse du paysage financier rural dans lequel elle s'insère
- d'une sélection d'IF, retenue comme « fiables », et brièvement analysées ; les services financiers proposés et les modalités de financement proposées par ces IF peuvent alors être comparés.

Les contours du dossier de financement se précisent à ce stade

3. Sensibilisation des IF à la problématique du financement de l'agriculture et à l'analyse des organisations paysannes

En parallèle du dialogue établi entre IF et OP, la troisième étape de la démarche s'attache à renforcer les connaissances et les capacités d'analyse des IF de la zone en matière de financement de l'agriculture (connaissance des systèmes d'exploitation, des déterminants économiques, des risques et de leur mode de gestion) et des organisations paysannes (connaissance du fonctionnement des OP, de leur place dans le secteur agricole local, de leurs besoins et contraintes de financement, de leurs potentialités, ...)

4. Analyse de l'adéquation de l'offre à la demande de financement de l'OP

La quatrième étape de travail est réalisée avec l'OP et vise à comparer les différentes propositions de financement des IF. Une analyse comparée des conditions d'accès au crédit et d'adéquation entre offre et demande est réalisée avec l'OP.

Un outil de simulation informatique simple (sur tableur Excel) est proposé à l'OP pour étayer la réflexion, formaliser et comparer les différentes propositions de financement. Différents scénarios peuvent alors être élaborés, comparant les propositions des IF (taux d'intérêt, montant, durée, garantie ...), mais aussi différentes options d'emprunt se présentant à l'OP (emprunt d'un montant élevé en une seule tranche, emprunt en deux tranches, incidence de différents modes de garantie, ...) et différentes modalités techniques d'activités.

5. Elaboration d'une proposition de financement discutée avec l'OP

A ce stade, les différents scénarios formalisés sont discutés avec l'OP.

L'outil de simulation s'avère précieux à ce stade parce qu'il permet de tester différentes hypothèses au fil de la discussion avec l'OP (Quelle est l'incidence d'un demi point de taux d'intérêt gagné dans la négociation en fonction de différentes durées d'emprunts ? Comment les différentes modalités de constitution des garanties et apport initiaux influent-elles sur le coût de l'emprunt ? Quelle peut être l'incidence de problèmes techniques liés à l'activité financée sur le coût de l'opération ?)

Progressivement, une ou deux solutions se détachent et devront ensuite être affinées.

Au delà de la constitution d'un dossier de financement, cette étape permet de sensibiliser l'OP à des éléments déterminants de la relation financière :

- la nécessité de maîtriser les différentes dimensions d'un projet économique (technique, organisationnelle, économique) pour pouvoir négocier avec efficacité son financement
- l'intérêt de comparer les offres des institutions financières non seulement sur le critère du taux d'intérêt, mais sur une gamme large de critères financiers et organisationnels
- l'importance de constituer des fonds propres pour consolider sa position de négociation

Si la démarche est concluante, elle aboutit à ce stade à la constitution d'un dossier de financement soumis à une institution financière de la zone et à l'autonomisation progressive de l'OP dans ses négociations avec l'institution financière.

ANNEXE 4

CREATION D'UNE INSTITUTION FINANCIERE PAR UNE ORGANISATION PAYSANNE.

Cette modélisation d'un schéma de création d'une Institution de Micro Finance (IMF) par une organisation paysanne (OP) est réalisée sur la base d'une expérience au Mexique, à partir de trois exemples dans les régions rurales de l'État de Oaxaca au sud du Mexique.

Quelques conditions préalables.

Avant de se lancer dans un processus de création d'une institution financière nouvelle long, risqué et coûteux, il est important de s'assurer d'un contexte favorable. Les points clés pouvant ensuite faciliter la réussite du projet sont les suivants :

- Une organisation paysanne ayant une capacité à porter ce type de projet et réellement motivée pour la création d'une IMF ;
- Un environnement favorable :
 - Marché porteur pour le développement de services financiers au delà de la première nécessité de l'OP ;
 - Un contexte juridico-légal clair et connu dans lequel va évoluer l'IMF ;
- Une possibilité d'accès à des moyens financiers pour les investissements, les coûts initiaux, les fonds de crédit ;
- Présence d'une assistance technique pour l'accompagnement de la structure au démarrage.

1. Définition du projet des IMF:

Cette première phase d'élaboration du projet est essentielle et a été réalisée par l'organisation paysanne avec l'appui d'un consultant. C'est une démarche de planification stratégique et financière réalisée sur la base d'un diagnostic de la situation. Il s'agit de formaliser les idées de l'OP dans le domaine financier pour concevoir le projet d'une IMF. La réussite de cette phase a été la garantie de l'appropriation de l'IMF par l'OP et ses membres dès le départ. Cette étape a duré entre 3 et 6 mois.

2. La mise en œuvre des réseaux et de l'activité:

La mise en œuvre est la phase la plus complexe. Il s'agit de :

- Création de la structure juridique,
- Implantation du réseau, siège et succursales le cas échéant,
- Recrutement et formation du personnel : opérationnel, administratif et gérance,
- Choix et mise en place du système d'information,
- Actions de promotion,
- Démarrage opérationnel.

Suivant la complexité du réseau, cette étape peut durer de 6 mois à un an pour avoir une autonomie opérationnelle.

Concernant l'activité financière, les IMF ont comme stratégie de financer au minimum 80% des crédits par l'épargne collectée. Cette option établie dès le départ apporte plusieurs avantages notamment:

- une garantie quant à l'autonomie des ressources,
- un coût financier relativement bas,
- un service complémentaire au crédit pour les populations.

En revanche cela peut limiter un démarrage ou un développement rapide de l'activité de crédit faute de ressource suffisante. Dans les trois exemples que nous traitons, cela n'a pas été le cas sur les deux premières années, la réponse du marché sur l'épargne ayant été très favorable. Au delà de la deuxième année, on note un tassement de la progression de l'épargne en parallèle à une augmentation de la demande en crédit qui nécessite le recours à des refinancements externes.

3. Modèle de réseau.

En fonction de la zone géographique sur laquelle est implantée l'OP, les IMF a créé un réseau d'agences permettant un accès aux services financiers à la majorité des adhérents à l'OP mère (5 à 6 succursales). Ce développement géographique a permis ensuite à la population des régions et communautés d'implantation de bénéficier des services offerts. Cela nécessite d'avoir dès le départ une stratégie de diversification de produits pour élargir le public cible de l'IMF qui ne peut pas atteindre un niveau de rentabilité sur une politique uniquement centrée sur les besoins des adhérents de l'OP.

La structure en personnel est simplifiée au minimum au démarrage afin de limiter les coûts opérationnels et se développe ensuite en fonction de l'évolution de l'activité.

Niveau central : un gérant et un comptable assurent le démarrage de l'activité. En troisième poste, un coordinateur de réseau s'avère important pour assurer le développement des agences dans de bonnes conditions de cohérence et du respect de la stratégie du réseau.

Les agences : elles fonctionnent au démarrage avec un caissier et un promoteur. Le caissier est responsable de l'accueil du public dans la succursale, de tenir la caisse, et de la partie administrative. Le promoteur se déplace dans les communautés, assure l'instruction des crédits et la promotion de l'ensemble des produits financiers de l'IMF.

L'équipement se compose du mobilier et du matériel informatique nécessaire pour permettre à chacun de travailler. Le point clé est la mise en place dès le démarrage des opérations d'un système d'information fiable qui permet la gestion opérationnelle de l'activité et la comptabilité. Ce système permet une gestion au niveau des agences et une centralisation au niveau de la tête de réseau. Cette contrainte permet d'instaurer des contrôles et de générer des bonnes pratiques dès le départ et de former l'ensemble du personnel en fonction du système utilisé.

En fonction du budget d'investissement disponible, le recours à des moyens de déplacement, notamment des motos, dans les agences permet des gains de temps dans les déplacements et d'atteindre des communautés rurales plus reculées.

4. Estimation budgétaire.

Le budget moyen d'investissement se décompose de la façon suivante :

- Année 1 : 20 000 € pour le niveau central et chaque succursale, comprenant l'équipement complet en matériel informatique, mobilier, agencement de local, licence du système d'information, matériel de promotion, un véhicule au niveau central, etc.
- Année 2 : 10 000 € comprenant l'achat de motos dans les agences, matériel de promotion, contrat d'assistance technique du système d'information, etc.

En terme de fonctionnement, le budget annuel d'une agence de deux salariés est de 25 000 à 30 000 € environ, estimation faite sur la base des niveaux de rémunérations pratiqués au Mexique, et des coûts de supervision par une fédération imposés par le système de régulation légal qui sont très importants pour des IMF en phase de démarrage. A ces coûts directement opérationnels des agences s'ajoutent les « frais de siège » évalués à entre 50 000 et 60 000 € par an compte tenu des mêmes impératifs de supervision et des coûts de gestion centralisés.

Dans le cadre du programme au Mexique, les investissements ont été subventionnés à 100% et les coûts opérationnels pris en charge pour entre 50% et 30% de façon dégressive sur 3 ans.

Hors frais de siège, compte tenu de la bonne marge sur les taux réalisés par les IMF, (20% à 35%), les agences ont atteint leur seuil de rentabilité avec un niveau de crédit de 100 000 à 150 000 € ; niveau généralement atteint en fin de deuxième année.

5. Assistance technique et formation.

Le schéma du programme repose essentiellement sur une assistance technique et la formation de l'ensemble des acteurs au sein des IMF, dirigeants élus, gérants, personnel administratif et opérationnel. La formation est dispensée soit de manière spécifique sous forme d'ateliers pour chaque IMF : formation initiale, processus de crédit, méthode de promotion, système informatique, gouvernance ; ou sous forme de sessions communes pour plusieurs institutions sur des thèmes plus généraux : législation et fiscalité, contrôle interne, marketing, management et gestion, etc.

De plus, un « conseiller » permanent, personnel du projet régional, est détaché dans chacune des IMF pour accompagner tout le processus de création et de développement des structures. Des assistants techniques spécialisés interviennent aussi sur des problématiques spécifiques : informatique, marketing, comptabilité et gestion.

Au cours de leurs 3 premières années, les IMF ont donc bénéficié d'un environnement très favorable pour initier leur activité : la présence d'un projet d'assistance technique financé par le gouvernement Mexicain à travers des ressources Banque Mondiale et l'accès à des ressources financières pour les investissements initiaux. Cela a permis de répondre avec succès à une double problématique :

- Développer une offre de services financiers adaptés et accessibles à des populations qui n'y avaient jamais eu accès, au delà de la simple réponse aux besoins des organisations de producteurs promotrices,
- Créer des IMF en conformité avec un nouveau cadre légal très lourd et contraignant pour des institutions rurales de petite taille, qui tendent vers leur équilibre financier et opérationnel dans un temps limité de 2 à 3 ans.