Renforcer l'accès des organisations de producteurs associées au Commerce équitable et de leurs membres aux services financiers

Etude préalable CERISE-AGROFINE

Documents complémentaires n°2 – *Concept Note* de l'étude

Septembre 2008

F3E

Fonds pour
la promotion des
études préalables
études transversales
évaluations

Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement
49, rue de la Glacière – 75013 Paris France
Tél (33.1) 44.08.67.67 – Fax : (33.1) 43.31.66.31 - @ : iram@iram-fr.org

F3E

SOMMAIRE DES DOCUMENTS COMPLEMENTAIRES

Tome 1 - Termes de référence et notes méthodologiques

- Note d'intention de l'étude préalable AGROFINE-CERISE
- Termes de référence de l'étude préalable
- Note méthodologique des consultants
- Termes de référence de l'appui FINRURAL en Bolivie
- Proposition d'appui de FINRURAL
- Termes de référence de la capitalisation d'expériences au Mexique

Tome 2 - *Concept Note* de l'étude

- *Concept Note* – Version française
- *Concept Note* – Version espagnole
- *Concept Note* – Version anglaise

Tome 3 - Résultats de l'étude : documents transversaux

- Présentation du partenariat AGROFINE-CERISE
- Synthèse de la pré-étude AGROFINE-CERISE
- Réunion de travail de janvier 2008
- Enquête auprès des importateurs
- Colloque FARM de décembre 2007
- Colloque international sur le Commerce équitable de mai 2008
- Restitution de l'étude de juin 2008

F3E

Tome 4 - Résultats de l'étude : Bolivie

- Synthèse des travaux en Bolivie
- Atelier avec les organisations de producteurs de café à Caranavi
- Atelier avec les organisations de producteurs de cacao à El Ceibo

Tome 5 - Résultats de l'étude : Mexique

- La création d'institutions financières rurales en lien avec les organisations de producteurs : études de cas à Oaxaca au Mexique

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

S O M M A I R E

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 organizaitons 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 form 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 oganizations

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 dependancy 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 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:

- Capitializing 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 Chaudes[1] 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 Indigena 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 a 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 subventionnées 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 a 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 ? Bruxelle, 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 EQUITABLE

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 achetés 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)

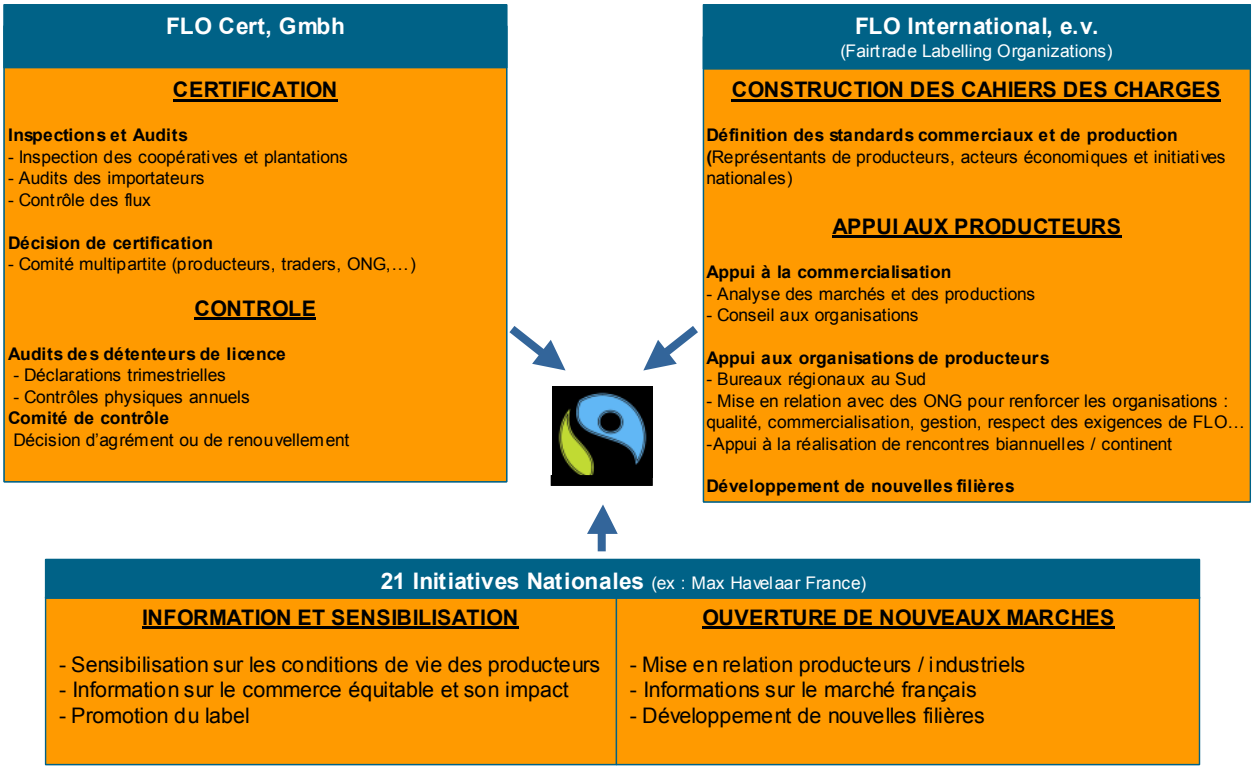
Les principales filières de commerce équitable sont: café, thé, sucre, cacao, fruits frais (surtout bananes), concentré de jus et riz.

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 MHF[2] :

- 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

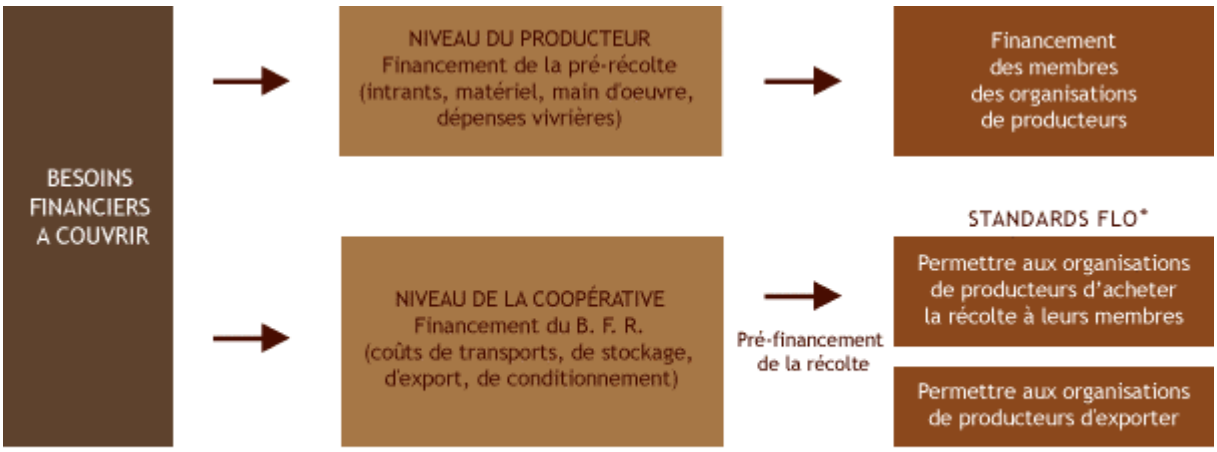
La disparité dans les conditions d'accès au crédit constitue encore aujourd'hui une des sources majeures d'inégalités dans les rapports Nord-Sud.

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 leurs 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.

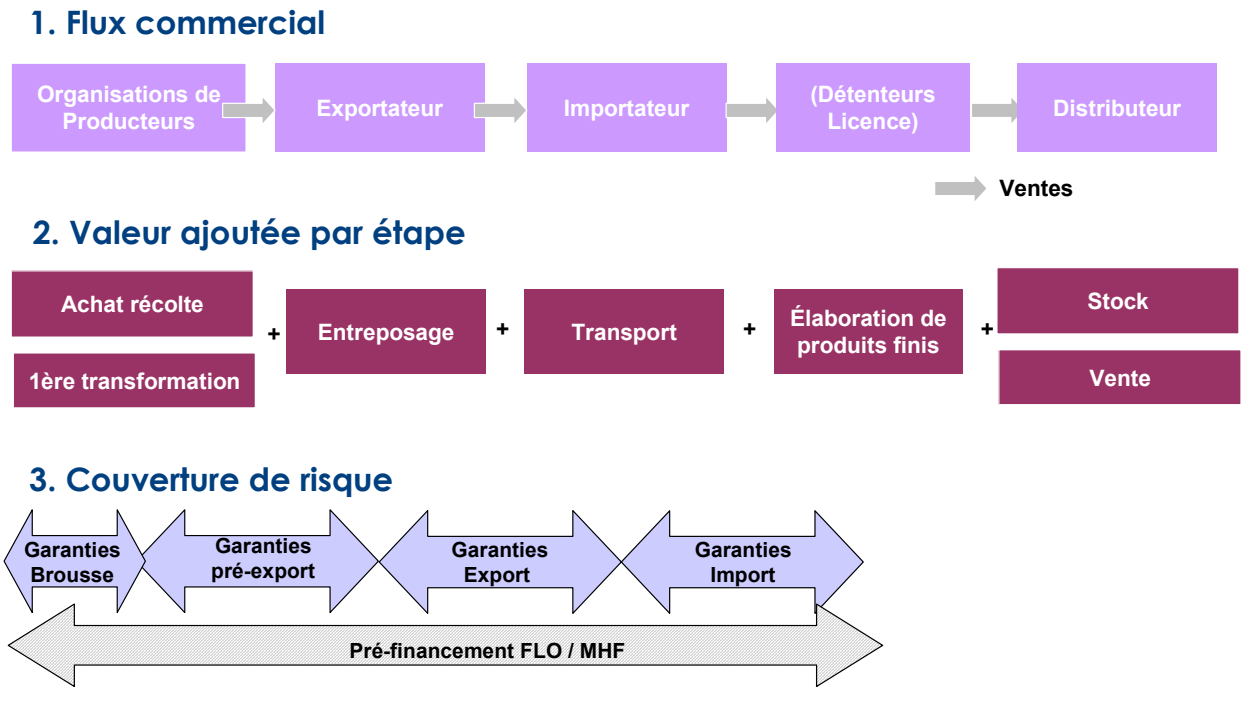
Le fonds de garantie permet de faciliter l'accès au préfinancement aux organisations de producteurs de récente certification dans le réseau FLO.

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.



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 couvert 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 coté 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 coté 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 faîtière.

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 scénario 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 scénario 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 cout 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 couteux, 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 couts 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 durée 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 a 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 a 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 a entre 50 000 et 60 000 € par an compte tenu des mêmes impératifs de supervision et des couts de gestion centralisés.

Dans le cadre du programme au Mexique, les investissements ont été subventionnées 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 atteints 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 a 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 a 3 ans.

Por una sinergía entre Comercio Justo y Microfinanciamiento Rural

Reforzar el acceso a los servicios financieros de las Organizaciones de Productores agrícolas y de las familias asociadas al Comercio Justo

Concept Note

AGROFINE - CERISE

Noviembre 2007

I N D I C E

Por una sinergia entre Comercio Justo y Microfinanciamiento Rural 4

1. Contexto: los límites del financiamiento de la agricultura 4

2. Sinergias microfinanciamiento-Comercio Justo: un proyecto innovador de consolidacion del financiamiento agrícola 7

3. Elementos sobre la operativización del proyecto AGROFINE-CERISE 14

AGROFINE

CERISE

Por una sinergia entre Comercio Justo y Microfinanciamiento Rural

Reforzar el acceso a los servicios financieros de las Organizaciones de Productores agrícolas y de las familias asociadas al Comercio Justo

AGROFINE-CERISE

Noviembre de 2007

En un contexto mundial liberalizado, numerosos productores de la agricultura familiar tienen dificultades para vivir de su producción. Es precisamente en respuesta a esta constatación por la que se ha desarrollado el Comercio Justo, el cual ofrece una salida comercial a estos agricultores originarios de países del Sur, asegurándoles precios estables y "justos" que les permitan aumentar sus ingresos. Sin embargo, el acceso al financiamiento continúa siendo una traba al desarrollo de la agricultura familiar.

Hoy en día, la microfinanza solo ha podido aportar respuestas limitadas. Eliminar la dependencia financiera constituye un tema de reflexión privilegiado y un dilema importante para las Organizaciones de Productores, más aun cuando el Comercio Justo, ya en sus principios, prevé establecer un prefinanciamiento sobre la comercialización de sus productos.

Comercio Justo y microfinanza pueden obtener un fortalecimiento de sus lazos de colaboración para reforzar el financiamiento de la agricultura familiar y las economías rurales.

1. Contexto: los límites del financiamiento de la agricultura

1.1. Una necesidad de financiamiento de las Organizaciones de Productores insuficientemente cubierta por el Comercio Justo.

El Comercio Justo es una alternativa para mejor revalorizar los productos de la agricultura familiar en los países del Sur. Sin sobreestimar el impacto sobre los ingresos del conjunto de las economías rurales, estas cadenas inmersas en pleno crecimiento permiten garantizar un ingreso más estable y superior a los pequeños productores.

A pesar de ello, recurrir al crédito sigue siendo necesario para los productores. La falta de acceso a servicios financieros durables y la dependencia que de ellos tienen, junto con unas fuentes informales costosas y limitadas, debilitan las potencialidades de estas cadenas y limita el desarrollo económico local en torno a las Organizaciones de Productores.

AGROFINE

CERISE

Para hacer frente a estas necesidades, las cadenas del Comercio Justo aportan a las Organizaciones de Productores una asistencia financiera temporal, en particular bajo la forma de prefinanciamiento.

Hoy en día, el prefinanciamiento, inscrito en los estándares del Comercio Justo no satisface completamente las necesidades : los volúmenes aun son insuficientes, las Organizaciones de Productores solo han recurrido a el de una manera parcial,- falta de información, llegada de fondos a veces muy tardíos, etc.- y los importadores no ayudan necesariamente a su desarrollo-gestión de liquidez, riesgo y forma de garantías insuficientes, problemas de gestión a nivel de las Organizaciones de Productores, etc.-.

Soluciones más durables, y que podrían ser adaptadas en los diferentes tipos de contextos, deben ser identificadas para romper los círculos viciosos de financiamiento entre los productores y las fuentes informales y reforzar las cadenas alternativas del Comercio Justo y su potencial de inversión.

1.2. Una oferta de microfinanciamiento en pleno desarrollo pero que no responden nada más que de una forma parcial a las necesidades del sector agrícola.

El microfinanciamiento se construye como una herramienta de inclusión financiera, ofreciendo servicios a los "actores objetivamente no bancables", a aquellos que no pueden ofrecer garantías o que residen en zonas aisladas a los servicios financieras. El microfinanciamiento ha mostrado su ambición de lucha contra la pobreza, de insertar a los excluidos en el engranaje de la actividad económica y de devolverles dignidad. Para responder a este suceso de inclusión, las bases de funcionamiento de las instituciones de microfinanciamiento reposan sobre los lazos sociales y la proximidad con los beneficiarios.

Debido a una inserción importante en el medio rural, el microfinanciamiento queda en un buen número de situaciones, muy limitado en cuanto a inversiones en la agricultura se refiere, y aun más en las Organizaciones de Productores. Las actividades agrícolas aparecen como más arriesgadas y menos rentables que las actividades rurales habitualmente financiadas por el microfinanciamiento tales como el comercio, la transformación agro-alimentaria o las microempresas rurales. El problema reside en que ellas necesitan inversiones a medio y largo plazo que el microfinanciamiento, esencialmente dotado de recursos a corto plazo, no alcanza siempre a asegurar. Las Organizaciones de Productores son normalmente percibidas como interlocutores poco fiables, cubiertos de una "fama" histórica de impagos de crédito y de defectos en la gestión.

1.3. Organizaciones de Productores que desarrollan estrategias diversas para mejorar sus accesos a el financiamiento.

Diferentes trabajos conducidos durante el final de los años '90 en el oeste de África, Madagascar, en el sudeste de Asia, en América central y latina, muestran la dificultad de financiamiento de la agricultura para las Organizaciones de Productores.

Las Organizaciones de Productores se sienten asiduamente desprotegidas frente a la cuestión de el financiamiento: falta de información sobre las instituciones financieras, débil capacidad de

formalizar sus necesidades de financiamiento, dificultad para entrar en contacto con las instituciones financieras y de constituir el dosier de financiamiento, débil capacidad de gestión y de gobierno, falta de fondos propios o de patrimonio que pueda constituir garantías bancarias.

En este contexto, las Organizaciones de Productores ha invertido en el terreno de los servicios financieros rurales siguiendo tres grandes tipos de estrategia: 1. abriendo los servicios financieros hacia sus miembros, 2. creando ella misma instituciones rurales, o 3. Desarrollando colaboraciones con instituciones de microfinanciamiento rurales.

Estas estrategias, puestas en marcha para asegurar un acceso a el financiamiento han mostrado resultados contrastados, subrayando la complejidad de la oferta de servicios financieros y las dificultades de las colaboraciones (véase anexo 1).

1.4. Las sinergias a encontrar entre Comercio Justo y microfinanzas.

En la óptica de una oferta nueva para el financiamiento de las Organizaciones de Productores y de sus miembros, parece interesante profundizar los lazos existentes entre el microfinanciamiento y el Comercio Justo.

El Comercio Justo y el microfinanciamiento han sido probados como herramientas de desarrollo, y entre sus principios de acción podemos encontrar: la objetivación de núcleos pobres o excluidos de los sistemas clásicos (bancarios o comerciales), la voluntad de implantar estructuras perennes (viabilidad financiera de la IMF; búsqueda de salidas estables de eficacia, y el objetivo de u un cambio de escalas acompañadas de una vigilancia y de esfuerzos constantes para reforzar el impacto social sobre los núcleos beneficiarios (estándar del Comercio Justo y etiquetaje, reflexión sobre la evaluación de los funcionamientos sociales en el microfinanciamiento).

El Comercio Justo permite:

- Reducir los riesgos sobre la producción agrícola: precios garantizados, estabilidad (y crecimiento) de las salidas junto con una demanda en alza en los países del norte, calidad de la producción.

- Reducir la incertitud sobre la solidez y la gestión de las organización de productores: transparencia en la gobernabilidad de los estándares FLO, en virtud del Comercio Justo que puede ser invertido en el refuerzo de las capacidades; indirectamente, reforzando la competitividad y estructuración de las cadenas de las exportaciones.

- Proponer una fuente de financiamiento inscrita en los estándares del Comercio Justo y que podrá, gracias a la aplicación de un fondo de garantía ofrecer recursos importantes, seguros y estables.

El microfinanciamiento, por si misma, aporta las ventajas de un sector que ha innovado durante treinta años asegurando el financiamiento de individuos y de microempresas. En particular, las relaciones establecidas en numerosos países y los apoyos aportados a las IMF y a los OP, han

construido una experiencia a largo plazo sobre la problemática de el financiamiento de las Organizaciones de Productores.

El recurrir al sector del microfinanciamiento permite de una parte aportar garantías de una buena gestión a los importadores, y de otra parte diversificar las fuentes de financiamiento de las Organizaciones de Productores y de sus miembros. Las IMF pueden, en efecto, estar interesadas a invertir en las cadenas de CE, mediante las garantías y las fuentes de financiamiento adaptadas.

Sobre la base de estas constataciones, el lazo entre el microfinanciamiento y el Comercio Justo permite desarrollar innovaciones que elevaran las dependencias identificadas y podrán transformar en atractivo el financiamiento del sector agrícola.

2. Sinergias entre microfinanciamiento-Comercio Justo: un proyecto innovador de refuerzo del financiamiento agrícola.

Hoy día, sobre esta base de intervención común y las ventajas respectivas del Comercio justo y de la microfinanza, CERISE y AFROFINE se asocian para desarrollar mecanismos innovadores de financiamiento de la agricultura en el marco de las cadenas del Comercio Justo y de las organizaciones de productores que participan en él.

2.1. Finalidad y objetivos del proyecto.

Se trata de ver en qué medida, las herramientas de financiamiento propias al Comercio Justo y en particular al prefinanciamiento, pueden aumentar la oferta de microfinanza para los productores del Comercio Justo.

Dos hipótesis son subyacentes a esta aproximación:

1) El financiamiento del Comercio Justo ganará en eficacia (transparencia, seguridad, gestión profesional, respuesta creciente a las necesidades) si se desarrolla en medio de estructuras financieras profesionales (ya sean Instituciones de Microfinanzas(IMF) filiales de organizaciones productoras, Instituciones de Microfinanzas independientes o incluso bancos locales)

2) Si ellas son orientadas a gestionar los flujos de financiamiento propia al Comercio Justo, las instituciones de microfinanzas y otras estructuras financieras profesionales saldrán reforzadas e incitadas a ampliar y diversificar sus ofertas de servicios financieros a los organismos productores y a sus miembros.

Objetivo específico del proyecto.

El programa CERISE-AGROFINE propone construir un mecanismo de financiamiento de la agricultura en el marco de cadenas del Comercio Justo basado en **una colaboración tripartita entre una organización de productores, una instituciones de microfinanzas y un tercer actor financiero (generalmente un importador que ofrezca una línea de prefinanciamiento), asegurada por un fondo de garantía dedicado al Comercio Justo.**

La organización de productores participa a la filiar del Comercio Justo, y la beneficia de las ventajas antes citadas. La institucion de financiamiento rural recibe las líneas de financiamiento, provenientes en particular de los importadores. El actor financiero es asegurado por la disposición de un fondo de garantía (ver Punto 2.3). La institución financiera está presente en la zona de intervención de la organizacion de productores y en este caso se creará una colaboración entre la organizacion de productores y la institucion financiera (ver Punto 2.4) o bien en ausencia de una institucion financiera fiable, la organizacion de productores crea una institucion financiera (ver Punto 2.5). La organización de productores define con la institución de microfinanzas sus necesidades y las de sus miembros en lo referente a servicios financieros. La organizacion de productores puede asegurar un apoyo técnico.

El trabajo se sustentará en las condiciones de negociación y de puesta en marcha de la colaboración con el fin de garantizar su eficacia y su durabilidad, para responder así a las necesidades de financiamiento de las organizaciones de productores del Comercio Justo y de sus miembros. Se tratará de definir nuevas prácticas, de identificar formas de garantías y nuevos modos de contratación entre los diferente intervinientes, de trabajar sobre normas y herramientas de ayuda a la decisión para acompañar a sus nuevos colaboradores.

La puesta en marcha sistemática y profesional de esta operación garantizará la credibilidad, la eficacia y el impacto final del sistema de prefinanciamiento definido en los estándares del Comercio Justo.

2.2. Los avances del proyecto.

AGROFINE y CERISE, a través de sus miembros, han acordado dos acciones complementarias:

- Un análisis-diagnostico de las organizaciones del Comercio Justo que deseen llevar a cabo acciones de refuerzo de los mecanismos de financiamiento a través de sus miembros. Este estudio fue llevado a cabo en el periodo 2006-2007 en tres países: Perú, Bolivia, República Dominicana bajo la dirección del Instituto de Regiones Calientes en colaboración con AGROFINE (Bernard & Kessari, 2006; Garino, 2006; Geiger, 2006).

- Una capitalización de experiencias de apoyo a organizaciones de productores comprometidas en la creación de inctituciones financieras y guiadas por el IRAM en México en el estado de Oaxaca a través del programa de asistencia técnica a la microfinanza rural (PATMIR). Tres grandes organizaciones del Comercio Justo que reagrupan a más de una docena de miles de productores agrícolas, han sido así apoyadas: CEPCO, Comunidades Campesinas en Camino, Esperanza Indígena Zapoteca.

En 2007, las primeras síntesis de estos trabajos han podido ser presentadas y discutidas entre AGROFINE y CERISE. Esto ha conducido hacia una reflexión compartida sobre la definición de esta colaboración tripartita innovadora, y han permitido observar una intervención común, combinando la creación de fondos de garantía y la identificación de un dispositivo de acompañamiento adaptado.

2.3. La posición del fondo de garantía

En referencia a la subcapitalización de productores, la importación de productos está ligada a un sistema de prefinanciamiento. En este marco, tras la realización de un pedido de productos, el importador europeo o francés adelanta normalmente una parte del precio de compra de la mercancía a un productor situado en el país colaborador al Sur. Este avance monetario es a menudo desembolsado a una etapa inicial de recaudación agrícola o al nivel de la primera transformación. Un sistema como este, de pago adelantado, comporta intrínsecamente riesgos importantes. Frente a este problema de cobertura de riesgos, la creación de un fondo de garantía está destinada a cubrir los riesgos de los importadores del Comercio Justo.

Este fondo, tal y como es concebido actualmente por AGROFINE, tiene por objetivo el cubrir el prefinanciamiento asociada a estas compras.

Un fondo de garantía para reforzar el prefinanciamiento del Comercio Justo

Frente al problema de cobertura de riesgos, la creación de un fondo de garantía, destinada a los importadores del Comercio Justo, es propuesta (ver Anexo 2).

Este fondo, tiene por objetivo cubrir el prefinanciamiento asociada a las compras estimadas en torno a 15 millones de euros.

Una fase piloto de fondo de garantía comenzará en 2007 con los importadores/empresas francesas participantes en el Comercio Justo y sobre las cadenas del café y el cacao.

El aporte de capital inicial necesario que está estimado es de 750.000 euros.

Está previsto de elevar este capital hasta la cifra 2.5 millones de euros entre 2008 y 2009.

Con la situación propuesta, 50 organizaciones de productores en más de 20 países del Sur serán beneficiarias de esta garantía sobre el prefinanciamiento del Comercio Justo.

Esta garantía sobre el prefinanciamiento va acompañada de un soporte técnico destinado a las organizaciones de productores beneficiarios.

La participación en el fondo de garantía está abierta a las instituciones financieras (aseguradoras y bancos) que deseen favorecer el desarrollo del Comercio Justo en Francia y en Europa en el marco de una colaboración público-privada.

Invertir en el fondo de garantía "Refuerzo del prefinanciamiento del Comercio Justo" es una forma concreta y visible de comprometerse con una política de desarrollo durable, ya que los flujos ligados al Comercio Justo se basan sobre principios de desarrollo que combinan las dimensiones económicas, medioambientales y sociales.

Las inversiones se desarrollan en dos etapas:

a) Una primera constitución de fondos que permitan una etapa piloto de calibración del modelo de gestión de riesgos y del nivel de capitales propios necesarios en el marco de las normas prudenciales de seguros.

b) Una segunda constitución de fondos destinada a conocer el número de beneficiarios de fondos

de garantía, y a cubrir progresivamente el conjunto de cadenas del Comercio Justo

2.4. Funcionamiento del Sistema con Instituciones de microfinanzas existentes

Las ventajas del Comercio Justo en las alianzas entre organizaciones de productores e institución de financiamiento rural pueden ofrecer un marco determinante para facilitar las aproximaciones estratégicas en las que la microfinanza encontrará el empuje necesario en materia de financiamiento de la agricultura.

El Comercio Justo permite reducir los niveles de riesgo de el financiamiento agrícola y, además, ofrece una oportunidad de acceder a los recursos adaptados en volumen y en naturaleza (costes, duración, etc.) de las necesidades agrícolas.

Se trata, en la definición de mecanismos innovadores, de definir los productos, las formas de garantías y los niveles de costes – tasas de interés principalmente- que responden a la vez a las necesidades de las organizaciones de productores y a las de sus miembros, así como a las dependencias de las instituciones de microfinanzas.

Más allá de la definición técnica de productos, se trata igualmente de construir un seguimiento que favorezca una colaboración entre organizaciones de productores e instituciones de microfinanzas (o de forma general, instituciones financieras). Esta colaboración no surge espontáneamente, aun cuando observamos que las instituciones de microfinanzas se aproximan a organizaciones de productores del Comercio Justo para proponerles formas de contratación.

Un seguimiento de la construcción de colaboraciones entre organizaciones de productores y instituciones financieras

La etapa de la formación-acción (ver Anexo 3) ha sido probado con organizaciones de productores confrontadas con una problemática de financiamiento y con las instituciones financieras que trabajan en zonas de intervención de organización de productores. Con esto se intenta que las partes tomadoras (organización de productores e institución financiera) adquieran conocimientos de base necesarios para la comprensión del sector financiero rural a través de la resolución de un problema de financiamiento concreta.

El objetivo de la formación-acción es triple:

- Dar a la organización de productores los conocimientos básicos en materia de finanza rural; formarla al análisis de problemáticas de financiamiento.
- Sensibilizar a las insitucion financiera de la zona de intervención de la organizacion de productores del interés de trabajar con la organizacion de productores; darles los conocimientos básicos para comprender y evaluar la calidad de una organización de productores.
- Elaborar con la organización de productores una solicitud de financiamiento que estará sometida a una o más institucion/es financiera/s de la zona.

Esta etapa se apoya en cinco etapas de formación-acción:

1. Análisis de las necesidades y dependencias de financiamiento de la organización campesina
2. Análisis de la oferta de financiamiento existente.
3. Sensibilización de las instituciones financieras en la problemática de el financiamiento de la agricultura y en el análisis de las organizaciones de productores.
4. Análisis de la adecuación entre la oferta y la demanda de financiamiento de la organizacion de productores.
5. Elaboración de una proposición de financiamiento discutida con la organización de productores.

Si esta etapa es concluyente, esta debe desembocar en la constitución de un dosier de financiamiento sumiso a una institución financiera de la zona y en la autonomía progresiva de la organización de productores en sus negociaciones con la institución financiera.

Este etapa de construcción de la colaboración, puede ser profundizado y adaptado en el marco de las organizaciones de productores que trabajan en el seno de las cadenas del Comercio Justo, acción que permitirá a las organizaciones de productores de valorizar las fuerzas de la filial en la etapa de construcción de la colaboración. Por otro lado, esto permitirá igualmente observar que la negociación entre la organización de productores y la institución financiera se apoye sobre la definición, por parte de la institución financiera, de una oferta de servicios innovadora en comparación a su gama clásica, tomando en cuenta las necesidades especificas de la organización de productores y de sus miembros y asegurada por la línea de prefinanciamiento y los fondos de garantía del Comercio Justo. En fin, la intervención del fondo de garantía llevara el desbloqueo de los recursos necesarios a el financiamiento de la colaboración.

Más allá de la formación puntual, esta fase de construcción será sistematizada en una guía por un colaborador organizacion de productores -MF en el marco del Comercio Justo.

2.5. La creación de una organización financiera hija.

Esta opción choca por la fuerte dependencia en coste y duración de puesta en marcha que ocasiona, y que podría incluso revelarse insuperable. La base reducida de clientes de la organización financiera creada, la fuerte especialización agrícola, la dispersión de los miembros a servir, los costes intrínsecos a la puesta en marcha de una organización (asistencia técnica, infraestructura, personal competente, definición de servicios suficientemente diversificados, sistema de información y de gestión, etc.) pueden llevar a menudo al fracaso en la construcción de una organización viable a medio y largo plazo. Sin embargo, es una opción que es a menudo aplicada por las organizacion de productores.

En condiciones favorables, la relación tripartita podrá apoyarse en una institución financiera creada por la organizacion de productores.

Creación de una institución financiera por una organización campesina

Esta modelización de un esquema de creación de una institución de microfinanzas por una organización campesina fue realizada sobre la base de una experiencia en México, a partir de tres ejemplos en las regiones rurales del estado de Oaxaca en el sur de México (ver Anexo 4).

Antes de lanzarse en el proceso de creación de una nueva institución financiera larga, arriesgada y costosa, es importante asegurar un contexto favorable. Los puntos clave que pueden facilitar el logro de un proyecto son los siguientes:

- Una organización campesina que posea la capacidad de realizar este tipo de proyecto y que este realmente motivada por la creación de una institución de microfinanzas.
- Un entorno favorable (mercado abierto, contexto jurídico legal definido, etc.).
- Una posibilidad de acceso a los medios financieros para las inversiones, los costes iníciales, líneas de crédito.
- La presencia de una asistencia técnica para el seguimiento de la estructura en el arranque.

Diferentes etapas son necesarias:

1. Definición de un proyecto de institución de microfinanzas: fase de planificación estratégica y financiera realizada sobre la base de un diagnostico de situación.
2. Puesta en funcionamiento de la red y de la actividad: estructura jurídica, implantación de la red, reclutamiento y formación del personal, sistema de información, definición de la posición del ahorro y de los refinanciamientos externos, etc.
3. Desarrollo geográfico / diversificación de productos para aumentar el publico objetivo de la institución de microfinanzas.

Estimación presupuestaria en el caso mejicano.

El presupuesto medio de inversión se descompone de la siguiente manera:

- Año 1 20000 € para el nivel central y cada sucursal, que comprende: el equipamiento completo en material informático, mobiliario, agenciamiento de local, licencia del sistema de información, material de promoción, un vehículo a nivel central, etc.
- Año 2: 10000 € que comprende: la compra de motos en la agencia, material de promoción, contrato de asistencia técnica del sistema de información, etc.

En términos de funcionamiento, el presupuesto anual de una agencia de dos asalariados es de entorno a 25000 a 30000 €, estimación hecha sobre la base de los niveles de remuneración practicados en México, y del coste de supervisión para una federación impuestos por el sistema de regulación legal que son a su vez muy importantes para las instituciones de microfinanzas en su fase de arranque. A estos costos directamente operacionales de las agencias se suman los gastos de sede evaluados entre 50000 y 60000 € por año teniendo en cuenta los mismos imperativos de supervisión y de costes de gestión centralizados.

En el marco del programa en México, las inversiones fueron subvencionadas al 100% y los costes operacionales cubiertos entre el 50% y el 30% de manera regresiva en el transcurso de tres años.

Asistencia técnica y formación.

El esquema del programa reposa esencialmente en una asistencia técnica y en la formación del conjunto de los actores en el seno de las IMF: dirigentes elegidos, gerente, personal administrativo y operacional. Además, un consejero permanente, personal del proyecto regional, fueron incluidos en cada una de las instituciones de microfinanzas para acompañar todo el proceso de creación y desarrollo de estructuras. Asistentes técnico especializados intervienen también en las problemáticas específicas: informática, marketing, contabilidad y gestión.

A lo largo de sus tres primeros años, las instituciones de microfinanzas se han beneficiado de un entorno

muy favorable para iniciar su actividad. Esto ha permitido responder con acierto a una doble problemática:

- Desarrollar una oferta de servicios financieros adaptados y accesibles a poblaciones que nunca antes habían tenido acceso, junto con la simple respuesta a las necesidades de las organizaciones productoras promotoras.
- Crear instituciones de microfinanzas en conformidad con un nuevo marco legal complejo y dependiente, para las instituciones rurales de pequeña envergadura, que alcanzan su equilibrio financiero y operacional en un tiempo límite de 2 a 3 años.

En el marco de lazos con el Comercio Justo, la creación de una institución de microfinanzas puede ser facilitada por la puesta a disposición de fondos de líneas de prefinanciamiento. No obstante, los costes y necesidades de apoyo técnico necesarios se mantendrán al igual que la fuerte dependencia de la institución de microfinanzas, que quedara muy ligada a la organización de productores entorno a una base de clientes reducida y que girara esencialmente en torno a la agricultura. En este caso, el sistema tripartito no aportara necesariamente un gran valor añadido, contrariamente a lo que podría observarse en la construcción de una colaboración con una institucion financiera existente.

2.6. La internalización de servicios financieros

La internalización de servicios financieros tienta a veces a las organizaciones de productores que ven en ella una oportunidad de ofrecer un nuevo servicio a los miembros, de desarrollar una fuente esperada de ingresos, de valorizar las líneas de prefinanciamiento, etc. Las organizaciones de productores subestiman frecuentemente los costes y las dificultades de estos servicios, y piensan en poder ofrecer un servicio más adaptado y menos caro a sus miembros en comparación a los que proponen las IMF. Sin embargo, numerosos estudios y experiencias han subrayado los perjuicios de esta opción: falta de competencias y de herramientas profesionales necesarias para una sana gestión del crédito, dificultad de gestionar mayor cantidad de actividades económicas diferentes en el seno de una misma estructura, conflicto de intereses: el sentimiento de representar y ser solidarios con sus miembros, las organizaciones de productores tienen grandes dificultades para ejercer sobre sus mismos miembros la presión necesaria en el reembolso del crédito, ausencia de funciones de servicios de ahorro y por tanto dependencia durable del exterior para desarrollar el crédito. Esta opción no puede ser concebida, teniendo en cuenta los riesgos y limites fuertes en este sistema, que como una opción transitoria elegida por la OP antes de poder poner en marcha una solución durable. No podrá ser mantenida directamente, y algunos consejos podrán ser aportados a las organizaciones de productores para salir de este modelo y construir una relación tripartita ligada a una institución financiera exterior.

3. Elementos sobre la operativizacion del proyecto AGROFINE-CERISE

Sobre la base de los elementos precedentes, los colaboradores del proyecto se proponen:

1. A restituir y profundizar las hipótesis de este diagnostico con los diferentes actores del Comercio Justo y de su prefinanciamiento: organizaciones de productores, importadores, colaboradores técnicos y financieros.

2. A realizar un estudio previo del montaje del dispositivo técnico junto a los fondos de garantía destinado a acompañar la estandarización del prefinanciamiento del Comercio Justo y a sensibilizar a los actores de la filial del Comercio Justo acerca de sus desafíos.

Building partnerships between fair trade and rural micro-finance

Improving access to financial services for producer organisations and family farms associated with fair trade

Concept Note

AGROFINE, CERISE

November 2007

SUMMARY

Building partnerships between fair trade and rural micro-finance 1

1. The context: limited funding for agriculture 1

2. Synergies between micro-finance and fair trade: an innovative project to secure funding for agriculture 3

3. Operational set-up of the Agrofine-Cerise project 8

Improving access to financial services for producer organisations and family farms associated with fair trade

AGROFINE-CERISE
November 2007

The global liberalization of recent years has left many family farmers struggling to make a living from what they produce. Fair trade developed in response to this situation, as a means of giving farmers in Southern countries an opening into the market and guaranteeing them "fair", stable prices that will allow them to increase their incomes. Yet family farmers are still hampered by their lack of access to funding. To date, micro-finance has proved to be of limited use in meeting their needs, and producer organisations are increasingly concerned with finding ways of overcoming these financial constraints. This is a key issue for them, and is of particular importance given current initiatives to build pre-financing into the marketing of fairly traded products.

One way of tackling this problem is to build stronger partnerships between fair trade and micro-finance to improve funding for family farming and rural economies.

1. The context: limited funding for agriculture

1.1 The funding requirements of producer organisations is not entirely fulfilled by the fair trade

Fair trade is an alternative that enables family farmers in the South to get better value from their produce. It is no exaggeration to say that it has had a major impact on incomes in rural economies, and that these rapidly expanding niche commodity chains are a way of securing higher and more stable incomes for small producers.

But producers still need credit, and their lack of access to sustainable financial services and widespread dependence on expensive and limited informal sources of credit are undermining the potential of these commodity chains and limiting the ability of producer organisations to contribute to local economic development.

Fair trade commodity chains are addressing this issue by providing producer organisations with temporary financial assistance, particularly in the form of pre-financing. However, the needs of producers in these supply chains exceed current levels of pre-financing from the fair trade sector. Furthermore, lack of information and poor timing prevent many producer organisations from making full use of the limited funding available, while some importers are reluctant to pursue this option due to risks involved – potential problems with liquidity, insufficient forms of guarantee, concerns about the management of producer organisations, etc.

We need to identify more sustainable solutions that can be adapted to different contexts in order to break the vicious circle of producers' reliance on informal sources of funding, and to strengthen alternative fair trade commodity chains and increase their investment potential.

1.2 Micro-finance is not developing in step with the needs of the agricultural sector

Micro-finance is designed to be a tool for financial inclusion, offering services to the "non-credit worthy" – those who cannot provide guarantees or who live in remote areas where there are no financial services. Its ambition is to combat poverty by bringing the marginalized into the workings of the economy and restoring their dignity to them. In order to respond to this desire for inclusion, micro-finance institutions (MFIs) operate on the basis of social links and work closely with beneficiaries.

Despite significant levels of activity in rural areas, micro-finance is rarely used to fund investments in agriculture, particularly through producer organisations. Most micro-finance in these areas is directed into rural micro-enterprises, commerce and food processing rather than agricultural activities, which carry higher risks and require the kind of medium- and long-term investment that micro-finance cannot always provide, given the short-term nature of most of its resources. Furthermore, producer organisations are often seen as unreliable entities with poor credit background and questionable internal management.

1.3 Producer organisations adopting diverse strategies to improve their access to funding

The difficulties faced by producer organisations seeking funding for agriculture are catalogued in various studies undertaken in West Africa, Madagascar, South East Asia and Central and Latin America since the late 1990s.

Many of these organisations are ill-equipped to secure funding, as they have no information on financial institutions, lack the capacity to formalise their funding needs, find it difficult to make contact with financial institutions and prepare funding applications, have poor management capacity and governance skills, and face a lack of equity or assets to offer banks as warranties.

Producer organisations have put a lot of effort into the rural financial services sector, developing three main strategies to gain access to funding: 1) by providing financial services for their members; 2) by creating their own financial institutions; 3) by developing partnerships with rural micro-finance institutions. These strategies have had mixed results, highlighting the complexity of the financial services supply and the problems associated with partnerships (see Appendix 1).

1.4 Finding synergies between fair trade and micro-finance

One good way of opening up new avenues of funding for producer organisations and their members is by strengthening the links between micro-finance and fair trade. Both have proved their worth as development tools and share the same operating principles – wanting to be effective in targeting poor households and those excluded from classic banking or commercial systems; putting in place sustainable structures (financially sustainable MFIs); seeking stable and profitable outlets and optimising fair trade marketing and distribution channels, etc. Both are committed to scaling up their efforts through vigilance and constant endeavours to reinforce the social impact on beneficiary households (fair trade and labelling standards, thought on social performance assessment in microfinance sector).

Fair trade is a means of:

- Decreasing the risks to agricultural production by guaranteeing prices and providing stable (and increasing) outlets to meet growing demand in Northern countries; and ensuring quality in the production.
- Reducing doubts about the reliability and management of producer organisations through FLO standards requiring transparent governance, fair trade premiums that can be invested in capacity building and, indirectly, by making export supply chains more structured and competitive.
- Finally, by offering a source of funding that operates according to fair trade standards and which will be able to offer substantial, secure and stable resources by establishing a guarantee fund.

Another advantage of the micro-finance sector is its thirty-year track record of innovative initiatives to secure finance for individuals and micro-enterprises. It now has a considerable body of experience in financing producer organisations, and has established good relations in many countries through its support for MFIs and POs.

Recourse to the micro-finance sector has the dual advantage of reassuring importers that the organisations they work with will be well managed, while diversifying sources of funding for producer organisations and their members. This could mean that MFIs will be interested in investing in fair trade commodity chains in return for guarantees and tailored sources of funding.

These observations suggest that linking micro-finance with fair trade will facilitate the development of innovations that will remove the constraints identified above and make funding the agricultural sector a much more attractive prospect.

2. Synergies between micro-finance and fair trade: an innovative project to secure funding for agriculture

CERISE and AGROFINE are now joining forces to build on the respective achievements of fair trade, micro-finance and their own interventions, and develop innovative mechanisms to fund agriculture within the framework of fair trade commodity chains and their associated producer organisations.

2.1 The project's aims and objectives

To determine the extent to which the funding tools used by fair trade (particularly pre-finance) can be used as leverage for micro-finance for fair trade producers.

This approach is based on two hypotheses:

(1) fair trade funding will become more effective (more transparent, secure, professionally managed and responsive to needs) if it passes through professional funding structures (whether these are MFIs that are subsidiaries of POs, independent MFIs or even local banks).

(2) if they can manage funding from fair trade initiatives, MFIs and other professional financial structures will be strengthened and encouraged to expand and diversify the services they offer to producer organisations and their members.

Specific project objective

The Cerise-Agrofine programme aims to build a funding mechanism for agriculture within the framework of fair trade commodity chains, based on tripartite partnerships between POs, MFIs and

funding agencies (usually an importer offering pre-finance) and secured by a guarantee fund dedicated to fair trade.

By participating in the fair trade supply chain producer organisations will benefit from the advantages cited above. Financial institutions will receive funding, mainly from importers, while the funding agencies' position will be secured by a specially created guarantee fund (see point 2.3 below). Where there is already a financial institution (FI) operating in the PO's intervention zone, the PO and FI can develop a partnership (see point 2.4 below); if there are no reliable FIs, the PO can create one (see point 2.5 below). POs will define their own financial service needs and those of their members with the MFI, and may receive technical support.

The project will work on the conditions for negotiating and implementing this partnership to ensure that it is effective and sustainable, and can meet the financial needs of fair trade producer organisations and their members. This will entail defining new practices, identifying forms of guarantee and new forms of contract between the different intervening agencies, as well as working on norms and decision-making tools to support these new partnerships.

The project will be systematically and professionally implemented to ensure that it delivers a credible and effective system of pre-financing that is designed in accordance with fair trade standards and capable of achieving the desired impact.

2.2 Project achievements to date

Agrofine and CERISE have undertaken two complementary activities through their members:

- Diagnostic analysis of fair trade organisations wishing to engage in actions to strengthen funding mechanisms for their members. This study was undertaken in three countries in 2006-2007: Peru, Bolivia and the Dominican Republic, under the auspices of the Institut des Régions Chaudes[1] partnered by Agrofine (Bernard & Kessari, 2006; Garino, 2006; Geiger, 2006).

- Building on experiences supporting producer organisations engaged in creating financial organisations in the state of Oaxaca, Mexico, led by IRAM through the PATMIR programme of technical assistance for rural micro-finance. This programme supported three large fair trade organisations serving tens of thousands of agricultural producers: CEPCO, Comunidades Campesinas en Camino and Esperanza Indigena Zapoteca.

After the first syntheses of these works were presented and discussed by AGROFINE and CERISE in 2007, joint reflection on the nature of this innovative tripartite partnership resulted in plans for a combined intervention to create a guarantee fund and identify an appropriate support mechanism.

2.3 The place for a guarantee fund

Because producers are under-capitalised, a system of pre-financing was introduced for imported produce. Within this framework, it is standard practice for European or French importers to give producers in partner Southern countries an advance on the purchase price of their merchandise, payable when the order is placed. This is often paid in the first stages of harvesting or processing agricultural produce. To address the significant risks associated with this system of advances, it was decided to set up a guarantee fund to cover the risks taken by fair trade importers.

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

As currently envisaged by Agrofine, the objective of this fund is to cover the pre-financing of such purchases.

Guarantee funds as a means of securing pre-financing for fair trade

It was proposed that a guarantee fund should be created to cover the risks taken by fair trade importers (see Appendix 2).
The objective of this fund is to cover the pre-financing of purchases with an estimated value of around 15 million euros.
A pilot phase for the guarantee fund will start in 2007, with French importers/enterprises participating in fair trade and the coffee and cocoa commodity chains.
The estimated initial capital requirement is 750,000 euros, which is expected to increase to 2.5 million euros between 2008 and 2009.

Under the proposed arrangement, 50 producer organisations in over 20 Southern countries will benefit from this guarantee for fair trade pre-financing, which is coupled with technical support for beneficiary producer organisations.

2.4 The mechanism for existing MFIs

The benefits of fair trade in alliances between producer organisations and MFIs may be a determining factor in facilitating strategic rapprochements and encouraging micro-finance institutions to look favourably on funding for agriculture.

Fair trade not only helps reduce the level of risk associated with funding agriculture, but also provides an opportunity to gain access to resources that are tailored to agricultural needs in terms of volume, kind, cost and duration, etc.

Therefore, defining innovative mechanisms is a matter of identifying the products, forms of guarantee and level of costs (especially interest rates) that meet the needs of producer organisations and their members and respond to the constraints facing MFIs.

Beyond the technical definition of products, it also involves building support to foster partnerships between producer organisations and MFIs (or more generally, financial institutions, or FIs). These partnerships will not develop spontaneously, despite the fact that MFIs are starting to move closer to fair trade producer organisations with proposals for various types of contract.

Support in building partnerships between producer organisations and FIs

The training-action procedure (see Appendix 3) has been tested with producer organisations experiencing funding problems, and with financial institutions working in the areas covered by producer organisations. The aim is for stakeholders (POs and FIs) to acquire the basic knowledge required to understand the rural financial sector by resolving a concrete financial problem.

The training activity has a three-fold objective:
- To give POs basic knowledge of rural finance through training on the analysis of financial problems;
- To raise awareness of the benefits of working with POs among FIs in the intervention zones covered by producer organisations, and give them the basic knowledge needed to understand and evaluate producer organisations;

- To assist POs in preparing a funding application for submission to one or more FIs in the area.

The procedure is based on 5 stages of training and action:

1. Analysis of the POs' funding needs and constraints
2. Analysis of existing funding opportunities
3. Raising awareness among FIs of the problems associated with funding for agriculture; PO assessment
4. Analysis of available funding in relation to the POs' funding requirements
5. Preparing a funding proposal in conjunction with the PO.

If the procedure is completed, it should lead to a funding dossier being prepared and submitted to a financial institution in the area, and to the PO progressively assuming responsibility for negotiations with the financial institution.

This procedure for building partnerships can be refined and adapted by producer organisations working in fair trade commodity chains. This will not only allow them to capitalize on the advantages of the supply chain when building partnerships, but could also open the way for POs and FIs to discuss the types of service offered by innovative FIs in relation to their standard services – taking account of the specific needs of the PO and its members and secured by pre-financing and the fair trade guarantee fund, which should help release the necessary resources to finance the partnership.

In addition to periodic training, the procedure will be standardized in a guide to PO-MFI partnerships within the framework of fair trade.

2.5 Creating subsidiary financial organisations

One major – and often insurmountable – constraint to this option is the cost and duration of implementation. These financial organisations may be unsustainable in the medium or long term, on account of their restricted client base, agricultural specialisation, dispersed membership and intrinsic operating costs (technical assistance, infrastructure, competent staff, providing sufficiently diversified services, information and management systems, etc.). Despite this, many POs do go for this option.

Under favourable conditions, the tripartite relationship could be based on a financial institution created by the PO.

Financial institution created by a farmer organisation

This model for a micro-finance institution (MFI) created by a producer organisation (PO) is based on three experiences in rural regions in the state of Oaxaca in southern in Mexico (see Appendix 4).

Before embarking upon the long, risky and expensive process of creating a financial institution, it is important to ensure that the environment is favourable to such an undertaking. Key factors in the success of this type of project are:

- A producer organisation that has the capacity to carry this type of project and is highly motivated to create an MFI;
- A favourable environment (buoyant market, clear juridical-legal context, etc.);
- Opportunities to access financial resources to cover investments, initial costs, credit, etc.;
- Technical assistance to support the structure from the outset.

Subsequent stages involve:

1. Defining the MFI project: strategic and financial planning procedures developed on the basis of situational analysis;
2. Establishing the network and implementing the activity: legal structure, setting up the network, recruiting and training staff, setting up an information system, determining the place for savings and external refinancing, etc.;
3. Geographic development / diversifying products in order to broaden the MFI's target public.

Budget estimates in the Mexican case

The average investment budget can be broken down as follows:

- Year 1: 20,000€ for the central bureau and each branch, to cover the cost of computer equipment, furniture and fittings, licensing the information system, promotional materials, vehicle for central office, etc.
- Year 2: 10,000€ to cover the purchase of motorbikes for the offices, promotional materials, contract for technical assistance with the information system, etc.

In terms of operating costs, the annual budget for an agency with two paid employees is around 25,000€ to 30,000€, based on Mexican pay levels and the legal requirement for supervision by a federation, which is very expensive during the MFI's start-up phase. In addition to these direct agency operating costs, there are the 'office costs', which are estimated at between 50,000€ to 60,000€ per annum, taking account of the same requirements for supervision and the cost of centralised management.

In the programme in Mexico, investments were fully subsidised and 50% of the operating costs covered, diminishing to 30% over 3 years.

Technical assistance and training.

The programme was mainly based on technical assistance and training for all actors in the MFI – from the elected directors and managers to the administrative and operational staff. Moreover, a permanent "advisor" from the project's regional staff was assigned to each MFI to support the process of creating and developing the structures. Specialist technical assistants were also brought in to deal with specific problems, such as computer technology, marketing, accounts and management.

During their first three years these MFIs benefited from a very favourable environment for the launch of their activities. This enabled them to successfully deal with two problems:

- Developing appropriate and accessible financial services for people that had never had access to such services, beyond simply responding to the needs of promoter producer organisations;
- Creating MFIs in accordance with a very cumbersome and restrictive new legal framework for small-scale rural institutions, and achieving financial and operational balance within a short 2-3 year timeframe.

While the pre-financing made available through links with fair trade can facilitate the creation of MFIs, it will not cover their subsequent costs or technical support needs. MFIs that remain too closely linked to a PO will be over-dependent on a restricted client base that essentially revolves around agriculture – in which case, the tripartite arrangement will not necessarily bring much added value to

the enterprise, contrary to what might be envisaged when building a partnership with an existing financial institution.

2.6 Internalising financial services

Producer organisations are sometimes tempted to internalise financial services, seeing this as an opportunity to offer their members new services, develop a desirable source of income and capitalize on pre-financing, etc. They frequently under-estimate the costs and difficulties of providing these services, thinking that they will be able to offer their members a cheaper and more appropriate service than those available from MFIs. However, numerous studies and experiences have highlighted the constraints associated with this option: the lack of professional skills and tools needed for healthy credit management; the difficulty of managing several different economic activities within a single structure; conflicts of interest (because they are supposed to represent and support their members, producer organisations find it very difficult to exert the pressure needed to get these members to repay their loans); and lack of savings services that creates long-term dependence on external sources of credit. Given the risks and severe limitations of this option, it should only be seen as an interim alternative to be used before the PO can implement a long-term solution. It cannot be directly supported, and producer organisations should be advised to move away from this model and build a tripartite relationship linked to an external financial institution.

3. Operational set-up of the Agrofine-Cerise project

On the basis of these observations, the project partners plan to:

1. Present the hypotheses of this assessment and explore them in greater depth with the various actors involved in fair trade and pre-financing for fair trade initiatives: producer organisations, importers, technical and financial partners.
2. Conduct a preliminary study on the technical mechanism and how it links in with the guarantee fund, to support the standardisation of fair trade pre-financing and raise awareness of these issues among actors in fair trade commodity chains.
3. Over a 3 to 5 year period, pilot implementation of this mechanism, which will help fair trade producer organisations implement their strategy to improve small producers' access to financial services, either by creating specialist financial institutions or by building partnerships with existing institutions. This mechanism will:
   a. respond to the demands of organisations that have decided to become involved in the process;
   b. respect the management practices followed by the financial services and international risk management practices, in order to optimize conditions for mobilizing guarantee funds;
   c. ensure that operations to pre-finance the production and marketing of produce conform to the principles of fair trade.

Standardized procedures will be used to mobilize recognised national and sub-regional expertise in the rural micro-finance sector. If this is not possible, start-up finance will be managed within the regulatory framework to ensure that the financial services developed in this way are sustainable.

IRAM has been mandated by AGROFINE-CERISE to run the operational arrangements for this project.

Systematic and professional implementation of this set-up will ensure that it is credible and effective, and that the pre-financing system designed according to fair trade standards has the desired final impact.

Under this framework, the links between fair trade and micro-finance will help create a stronger micro-finance sector (diversified and expanded services that take account of the needs of populations that are still marginalized or excluded), and reinforce the commercial and social aspects of fair trade supply chains (supporting supply-side development and responding to the growing demand in Northern countries, responding to the needs of producer organisations and target producers).

Expected results of the preliminary study

- Confirmation that importers are interested in improving the efficiency of their pre-financing tools by adapting to producers' needs, working on customer loyalty and obtaining more secure funding (work meetings, studies).
- Progress on the feasibility study on the tripartite arrangement between POs/importers/local financial institutions (economic and legal analysis, strategic thinking, case studies).
- Identification of POs and MFIs that are ready to work on this type of arrangement, and more detailed consideration of their specific needs.
- The basis for a more operational mechanism to support partnership arrangements.