



Groupe de recherche et
d'échanges technologiques

santé

Consolider une organisation paysanne au Chiapas, par la mise en place d'un système de crédit rural

Rapport d'étude préalable

*Projet présenté au F3E par le GRET, en partenariat avec l'ISMAM
(Chiapas, Mexique)*

Christophe Le Picard Ducroux
Pôle Microfinance
Septembre 2000



Contact : Christophe Le Picard Ducroux
Groupe de recherche et d'échanges technologiques
211-213 rue La Fayette 75010 Paris, France
Tél. : 33 (0)1 40 05 61 61 - Fax : 33 (0)1 40 05 61 10
lepicard@gret.org
www.gret.org

sommaire

I.	OBJECTIFS, DEROULEMENT ET CONTEXTE DE LA MISSION	4
1.	Objectifs de la mission	4
1.1	Objectifs généraux	4
1.2	Résultats attendus	4
2.	Déroulement de la mission	4
2.1	Méthodologie	4
2.2	Moyens humains et programme	5
3.	La nouvelle donne mexicaine	5
3.1	La fin de l'ère priiste	5
3.2	Une économie souriante	6
3.3	Un pays à deux vitesses	6
4.	Pauvre et enclavé, le Chiapas	7
4.1	La question indigène	7
4.2	Une économie encore sous-développée	8
II.	LA CONSOLIDATION DE L'ISMAM	10
1.	La pastorale de la terre	10
1.1	L'Isam des origines	10
1.2	Le beneficio	11
1.3	Les mouvements affidés	11
1.4	Le financement du système	13
2.	Les dessous de l'Isam	16
2.1	Une élite paysanne	16
2.2	Un endettement élevé	17
2.3	Le poids de l'économie	17
2.4	Des expériences de crédit difficiles	18
2.5	L'absence de direction	19
2.6	Le rôle de la femme	20
2.7	Une consolidation impossible	20
III.	DES BESOINS DE MICROFINANCEMENT NON SATISFAITS	22
1.	Une offre de services quasi-inexistante	22
1.1	Les limites des réponses traditionnelles	22
1.2	La microfinance, une industrie qui reste à créer	23
1.3	L'inefficacité du secteur bancaire	23

2.	Un contexte favorable	25
2.1	Le tournant historique.....	25
2.2	Une solidarité de base.....	25
IV.	UN CADRE POUR L'ACTION	26
1.	De nouveaux objectifs.....	26
2.	Les conditions d'une action réussie	27
2.1	Le marché	27
2.2	La technologie	30
3.	Stratégie à court et moyen terme.....	32
3.1	D'ici à décembre 2000.....	32
3.2	Du pilote à l'institution.....	33
V.	CONCLUSION.....	34
1.	Utilité de l'étude préalable	34
2.	De nouvelles perspectives.....	34
	ANNEXE 1 : LOCALISATION	35
	ANNEXE 2 : PROGRAMME DE LA MISSION.....	36
	ANNEXE 3 : PERSONNES RENCONTREES A L'OCCASION D'ENTRETIENS PARTICULIERS	37
	ANNEXE 4 : ENCLAVEMENT	38
	ANNEXE 5 : LE SEMINAIRE.....	39
	ANNEXE 6 : BIBLIOGRAPHIE	41
	ANNEXE 7 : EXTRAIT DU RAPPORT DU SENATEUR ANDRE ROUVIERE SUR L'ACCORD DE PARTENARIAT ECONOMIQUE ENTRE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE ET LE MEXIQUE.....	42
	ANNEXE 8 : BUDGET FAMILIAL TYPE	45
	ANNEXE 9 : EXEMPLES DE PROJETS DE GROUPE A FINANCER.....	46

I. OBJECTIFS, DEROULEMENT ET CONTEXTE DE LA MISSION

1. Objectifs de la mission

1.1 Objectifs généraux

La mission avait pour objectifs de :

- ▷ Déterminer avec l'Ismam la faisabilité du montage d'un système de microfinance rural en grande partie basé sur une méthodologie de crédit solidaire,
- ▷ Confirmer ou infirmer la faisabilité du projet, en examinant à quelles conditions, avec quels partenaires et quels financements une phase expérimentale puis une phase d'institutionnalisation pourraient être programmées à partir de 2001,
- ▷ Répondre formellement à une demande exprimée au Gret il y a trois ans, de discuter de la question du microfinancement au sein de l'Ismam et d'informer les membres du mouvement sur les évolutions possibles du partenariat Gret/Casfa/Ismam.

1.2 Résultats attendus

Par ailleurs la mission devait permettre :

- A. De faire l'inventaire et l'étude des systèmes alternatifs de crédit mis en place dans l'Etat du Chiapas et dans les Etats voisins.
- B. D'estimer les besoins en services financiers, l'accent étant mis sur le microcrédit, des membres de l'ISMAM et des sociétés liées, puis des autres membres de la communauté.
- C. D'estimer le retour sur investissement des activités financées par le microcrédit et de déterminer une fourchette de taux d'intérêt de sortie, compte tenu également des taux du marché et de la concurrence.
- D. De réunir les membres de l'ISMAM et travailler avec eux sur des schémas possibles.
- E. D'organiser un ou deux séminaires au cours desquels une formation–vulgarisation du microcrédit à destination des membres.
- F. De rédiger un document de projet, permettant la mise en place de l'expérimentation du système de microfinance.

2. Déroulement de la mission

2.1 Méthodologie

La mission s'est attachée non seulement à répertorier les activités de productions rurales mais également l'ensemble des activités économiques des deux principales régions d'influence de

l’Ismam, à savoir le Soconusco et la Sierra¹. Ces activités nécessitent des financements variables en montants et durée qu’il a été possible de caractériser.

En outre des échanges avec l’Ismam ont permis de dresser un budget familial rural type, riche d’enseignements sur les capacités des membres de l’Ismam à générer de l’épargne².

L’étude de l’ejido en milieu rural a fait l’objet d’attentions particulières. Ce mode d’organisation foncière connaît depuis sa création dans les années 40 des changements importants, dont les plus aigus sont également les plus récents.

L’environnement institutionnel mexicain d’une part, de l’Etat du Chiapas d’autre part, ont permis de mesurer la place occupée par la microfinance dans la politique du gouvernement et des autorités monétaires. Les possibilités légales de montage ont également été passées en revue. Les possibles alliances stratégiques avec tel ou tel partenaire ont finalement fait l’objet d’analyses dont cette étude rend particulièrement compte.

La phase d’étude fut principalement composée d’entretiens, à la fois avec les membres et les non-membres du mouvement dans son ensemble³, les partenaires institutionnels de l’Ismam et les techniciens et ingénieurs-conseil du mouvement. Le séminaire a précédé une phase de programmation à court et moyen terme. L’étude s’est ensuite achevée sur une prise contacts institutionnels à Mexico.

2.2 Moyens humains et programme

Conformément à ce qui était prévu, la mission a mobilisé Christophe Le Picard Ducroux (Gret) dix-neuf jours, décomposés en dix-sept jours d’étude à Tapachula et deux jours dédiés à des prises de contacts institutionnels à Mexico.

Par ailleurs Pancho Otero (Políticas para la Microempresa - IPM) s’est déplacé à Tapachula afin de participer au séminaire organisé à l’attention des techniciens et membres de l’Ismam et des sociétés affidées au mouvement.

Le programme détaillé de la mission figure en annexe 2.

3. La nouvelle donne mexicaine

3.1 La fin de l’ère priiste

Le Parti Révolutionnaire Institutionnel (PRI) domine depuis 70 ans la vie politique au Mexique. Les fraudes électorales dénoncées à maintes reprises, le clientélisme et la corruption généralisée, l’incurie des dirigeants, les détournements de fonds et les scandales politico-financiers, la faillite du système bancaire de 1994, les menaces de mort, les emprisonnements d’opposants ou l’assassinat d’hommes politiques, aucune de ces sombres pratiques qui ont

¹ Consulter la carte en annexe 1.

² Consulter l’annexe 8.

³ Consulter la liste des personnes rencontrées en annexe 3.

émaillé la vie mexicaine depuis ces dix dernières années n'a ébranlé la machine priiste au pouvoir.

Les élections présidentielles de juillet dernier marqueront de leur sceau la fin d'une oligarchie, grâce à la victoire de Vicente Fox, ancien Gouverneur de l'Etat de Guanajuato et homme fort du principal parti libéral d'opposition, le Parti d'Action Nationale (PAN), sur l'actuel Président Ernesto Zedillo.

Le Mexique vient de vivre un événement exceptionnel de son histoire. S'il est prématuré et exagéré de prétendre que le changement social et politique du Mexique est pour demain, en revanche le pays s'apprête à vivre une réforme de ses institutions. La vision libérale très clairement affichée de Vicente Fox et son passé professionnel (il était Directeur pour le marché mexicain de la firme Coca Cola) vont faire entrer le Mexique dans une phase de mutation en profondeur. Le programme électoral de Vicente Fox tenait en quelques points dont les quatre premiers sont : l'ouverture aux investissements étrangers dans l'industrie, la création d'emplois, l'éducation et la banque sociale. Ce dernier terme recouvre le concept de financements adaptés aux petits entrepreneurs et le soutien au secteur informel⁴.

3.2 Une économie souriante

Depuis l'entrée du Mexique dans l'Alena, ses finances publiques sont plus équilibrées et des liens puissants unissent l'économie mexicaine à celle des Etats Unis. L'an dernier, le produit intérieur brut a augmenté de 3,7 %, un chiffre supérieur à la moyenne des pays d'Amérique du Sud, et une progression de 4,5 % est prévue pour l'année 2000.

Le récent rapprochement du Mexique avec l'Union Européenne augure également de bonnes performances économiques pour les années à venir, l'effet de levier « Fox » dont le mandat débutera officiellement en décembre 2000, entrant pour une bonne part dans ces pronostics.

Mais à qui profite réellement la croissance ?

3.3 Un pays à deux vitesses

Le Mexique est un pays à deux vitesses où les régions méridionales sont pauvres et les grandes villes voisines des Etats-Unis prospères. Le PIB par an par habitant est de 8 454 dollars⁵. Ce chiffre traduit mal les disparités de niveau de vie au sein du pays : alors que le revenu par habitant de certains Etats du Nord atteint presque celui de la Corée du Sud ou de Taiwan, au Sud il est de trois à quatre fois inférieur et se compare à celui du Honduras ou du Guatemala. C'est ainsi que la partie méridionale du pays ne produit que 15 % du PIB.

La population indienne du Mexique (12 %) est concentrée dans le sud du pays, tout comme les 38 millions de Mexicains qui vivent avec moins de 1 dollar par jour. Le taux de natalité y est de 5,8 enfants par femme, soit plus de deux fois la moyenne nationale. Au Chiapas, les enfants ne vont en moyenne que trois ans à l'école, contre plus de douze ans au Nuevo León, près de la frontière du Texas.

⁴ Consulter l'extrait du rapport du sénateur André Rouvière en annexe 7.

⁵ Un dollar vaut en août 2000 9 pesos. Un franc français vaut en août 2000 1,2 pesos.

Un rapport récent du BIT repris dans le quotidien national *El Financiero* daté du 29 août 2000 mentionne que 65,8 % de la population active mexicaine subsiste grâce à une activité informelle. Cette même population active croît à un rythme annuel de 3,5 % quand la croissance du marché de l'emploi n'est que de 1,7 %.

L'explosion de la violence au Chiapas, le jour même de l'entrée en vigueur de l'Alena, en 1994, est devenue un symbole du clivage Nord-Sud.

4. Pauvre et enclavé, le Chiapas

4.1 La question indigène

A la frontière du Guatemala et tourné le dos à l'océan Pacifique, l'Etat du Chiapas est le plus septentrional du Mexique. La Sierra Madre domine le relief, offrant des ressources hydrologiques importantes.

Le territoire est peuplé depuis plus de 10 000 ans par les Indiens issus de courants migratoires en provenance d'Asie venus se fixer progressivement dans cette zone riche en ressources naturelles. Les cultures Maya et Mixe-Zoques prospéraient dans l'actuel Chiapas de 5 000 avant notre ère jusqu'à l'arrivée des Espagnols au XVI^{ème} siècle.

L'époque coloniale se caractérise par les conditions d'existence défavorables dans lesquelles vivait la majorité de la population. La position centrale du Chiapas s'estompe et fait alors place à un enclavement encore vérifié aujourd'hui.

L'indépendance puis la Révolution ont apporté leur lot de conflits, sans que la condition des populations du Chiapas n'évolue par rapport à la situation coloniale. Le développement économique de la région s'est fait sentir au milieu du XIX^{ème} siècle avec l'exploitation du café, autour de Tapachula principalement, mais cette manne rendue possible grâce à des capitaux allemands et nord-américains n'aura profité qu'à quelques-uns.

La réforme agraire de 1921 autorise la distribution des terres aux paysans et la dissolution de la plupart des grandes exploitations caféicoles. En 1929 la construction de l'axe routier Mexico-Tuxtla-Tapachula tente de rompre l'enclavement de l'Etat.

C'est en 1946 que d'importantes découvertes archéologiques à Bonampak révèlent au monde entier l'importance du patrimoine culturel précolombien de l'Etat du Chiapas. Le Centre de Coordination Indigène de San Cristobal de las Casas est créé en 1951 pour se consacrer aux Indiens traditionnellement dominés, isolés et marginalisés.

Les populations de langue indigène représentent aujourd'hui un tiers de la population totale de l'Etat - les deux tiers restant étant composés de métisses et d'une minorité de descendants d'européens - avec 9 groupes ethniques différents, ne présentant pas toujours une identité culturelle commune. Leur habitat localisé dans la moitié septentrionale du Chiapas, c'est-à-dire en zone de montagnes, a favorisé leur enclavement.

60 % des localités de l'Etat sont rurales et les trois-quarts de ces dernières comptent chacune en moyenne moins de 100 habitants. A l'inverse les deux villes de Tuxtla et Tapachula regroupent à elles deux 16 % de la population du Chiapas, avec respectivement 750 000 et 500 000 habitants.

Dans ces conditions de fort enclavement, l'accès aux services de soins et d'éducation, à l'eau potable et à l'électricité sont précaires.

Dans le domaine du droit la situation à l'égard de la population de l'Etat en général et des Indigènes en particulier est critique. Les lois conçues et votées à Mexico n'ont jamais pris en compte la spécificité du Chiapas ni reconnu en son sein une nombreuse population indigène, disposant d'une culture propre, à majorité rurale, souffrant de pauvreté et de marginalisation.

Le Chiapas possède une grande variété d'écosystèmes et ses richesses écologiques le mettent au premier rang des zones menacées par l'exploitation humaine du milieu. 25 zones naturelles protégées ont déjà été créées tandis que 30 nouveaux projets de création de parcs sont à l'étude. Malheureusement ces projets se font sans le consentement des habitants qui n'ont alors d'autre alternative que l'exode rural ou des conditions de vie rendues plus difficiles par les multiples interdictions, puisque toute activité en rapport avec le milieu y est déclarée illégale. Cela équivaut à un arrêt de mort pour les populations indigènes. Pour reprendre le responsable du Casfa, « la préservation des écosystèmes ne passe pas par la création de réserves naturelles mais plutôt par des stratégies d'utilisation respectueuses de la nature. »

La dégradation des ressources naturelles est à la fois le fruit d'une déforestation massive, de l'usage d'engrais chimiques, des rejets des agro-industries, parmi lesquels les résidus du lavage du café occupent une place de choix, l'exploitation de pétrole et enfin la création de barrages hydroélectriques.

Le travail mené par l'Isam et le Casfa est à cet égard essentiel, puisqu'il s'attaque aux causes et aux effets de ces phénomènes tout en proposant des solutions économiquement viables.

L'Etat du Chiapas a toujours participé avec retard aux grandes mutations du Mexique. A titre d'exemples la presse fait son apparition au Chiapas 300 ans après la ville de Mexico, le mouvement indépendantiste démarre avec 11 ans de retard sur les autres régions du Mexique tandis que la Révolution se manifeste avec quatre ans de retard par rapport au reste du pays.

4.2 Une économie encore sous-développée

L'Etat compte 3,920 millions d'habitants dont le PIB par tête ne dépasse pas 1 528 dollars, soit moins du cinquième du PIB par mexicain.

L'accroissement démographique de l'Etat durant la décennie 1980-1990 a été de 4,5 % par an, soit plus du double du taux observé au Mexique, de 2,02 %. La région Sierra où l'Isam mène ses activités connaît la troisième plus forte densité au kilomètre carré du Chiapas. A ce phénomène s'ajoute l'immigration permanente et saisonnière de travailleurs guatémaltèques.

Le coût très faible de la main d'œuvre a autorisé le développement d'une industrie textile et manufacturière. Toutefois l'économie reste pour l'essentiel rurale, le secteur primaire contribuant pour 20 % au PIB de l'Etat en occupant 60 % de la population active, cette dernière représentant 30 % de la population totale. Le potentiel que réservent les 260 kilomètres de côtes est encore sous-exploité.

Le budget de l'Etat provient à 70 % de ressources fédérales, autrement dit qui n'ont pas été générées localement. Les dépenses sont traditionnellement effectuées dans la région Centre alors que les régions montagneuses et enclavées sont oubliées.

La répartition et l'occupation des sols est à 75 % de type collectif, sous les régimes de l'ejido et de la commune, le tiers restant relevant de la propriété privée. Les sources diverses et quelques fois contradictoires renseignent assez mal sur les données exactes d'occupation des sols, ceci dit la surface moyenne d'une parcelle occupée par une famille au sein d'un ejido ou d'une commune est de 9 ha, en cela légèrement supérieure à la moyenne du Mexique.

Ces chiffres masquent mal l'inégale répartition des terres. L'administration a réservé les plus mauvaises terres aux ejidos et aux communes. Ces derniers sont encore victimes de violations ou d'expropriations. Les conflits religieux (catholiques et protestants s'opposent régulièrement) et politiques dans certaines zones ont entraîné des migrations avec perte des droits d'occupation des sols et partant de propriété, faisant aujourd'hui l'objet de réclamations et de litiges. La création de barrages mais aussi de réserves et de zones protégées a de fait privé ses occupants de ressources sans proposer d'alternative.

Fait récent, l'augmentation des activités d'élevage accentue une pression sur des terres autrefois vouées à l'agriculture. Le problème agraire ne trouve pas d'issue face à un accroissement démographique important conjugué à l'inefficacité des secteurs secondaire et tertiaire.

Schématiquement deux types d'agriculture coexistent au Chiapas. L'agriculture traditionnelle est centrée sur la culture du maïs et du haricot, tandis que l'agriculture de rente repose essentiellement sur la production de café arabica.

Les difficultés que rencontre le secteur agricole aujourd'hui sont principalement les suivantes :

- ▷ Les investissements dans le secteur sont inexistants, qu'il s'agisse d'investissements publics ou privés,
- ▷ Les prix des produits agricoles n'ont cessé de chuter, entraînant en combinaison avec l'accroissement démographique un appauvrissement des populations rurales,
- ▷ L'économie mexicaine s'ouvre et exige de la part de son agriculture davantage de compétitivité, ce que l'agriculture de subsistance n'offre pas tandis que l'agriculture commerciale peine à trouver son envol, faute d'investissements et de formations appropriées,
- ▷ La population agricole accroît sa pression sur des terres de moins en moins fertiles et ne trouve pas de débouchés au travers d'emplois ruraux non agricoles.

L'alternative est la suivante : les producteurs doivent faire un choix entre la diversification de leurs productions et activités rurales, qui permet de générer d'autres ressources tout en répartissant le risque économique et de se maintenir dans leur communauté ou investir davantage dans les cultures de rente.

La population urbaine et semi-rurale de tapachula est essentiellement employée dans de petites activités de services et de petites unités artisanales. Les vendeurs de rue sont également très nombreux. La part des emplois informels y est extrêmement forte et visible. 8 emplois sur 10 relèvent d'activités privées non-salariées de type vendeur ambulant, ouvrier ou artisan.

La différence entre le nord et le sud du Mexique, entre un Nuevo León prospère et le Chiapas où se concentrent les mexicains qui vivent avec moins d'un dollar par jour, est aussi marquée qu'entre les Etats-Unis et le Mexique.

II. LA CONSOLIDATION DE L'ISMAM

1. La pastorale de la terre

La marginalisation des indiens était supportable par ces derniers tant qu'un système d'exploitation basé sur la transhumance était maintenu. La volonté d'intégrer les indigènes a conduit dans les années 60 de façon fort maladroite les autorités et quelque fois l'église à imposer des systèmes de valeur basées sur le rendement, des modes de culture intensifs, à base d'engrais chimiques, et l'endettement pour l'achat de semences étrangères au milieu qui se sont révélées finalement inadaptées.

Des catholiques vont créer dans les années 70 la « Pastorale de la terre », qui se veut proche des valeurs indigènes, tout à la fois un retour aux sources et une approche intégrée des problèmes de santé, de droits de l'homme, de production et d'approvisionnement, d'exode rural et de discrimination des femmes.

1.1 L'Isam des origines

Le mouvement des Indigènes de la Sierra Madre de Motozintla fut initié en 1985 par un jeune prêtre du diocèse catholique de Tapachula – il avait alors 26 ans – le padre Jorge Aguilar Reyna. Au moment de sa fondation l'organisation regroupait une dizaine de paysans. L'Isam compte actuellement 1 231 familles de paysans indigènes Mayas appartenant en grande majorité à l'ethnie Mam. Ces familles se trouvent localisées dans 169 communautés de la Sierra Madre de Chiapas, établies entre 800 et 1 600 m d'altitude.

L'Isam est constituée sous la forme d'une Société de Solidarité Sociale ou triple s, forme légale spécifique au Mexique dont les statuts sont similaires à ceux d'une coopérative.

Le système de production choisi par les caféiculteurs de l'Isam ne fait appel à aucun intrant extérieur. Il est fondé sur le « tout organique ». Le paysan limite l'érosion de ses sols par la création de terrasses et la mise en place de barrières vives, selon les courbes de niveaux. Les déchets du lavage du café qui autrefois constituaient une source de pollution du milieu sont réutilisés et transformés en engrais.

Cette production « organique » est contrôlée et certifiée par deux organisations indépendantes : Ocia (Etats-Unis) et Naturland (Allemagne).

L'Isam assure la formation permanente de ses membres. La diffusion des techniques appropriées et le contrôle de la qualité sont assurées par un réseau de 76 promoteurs ruraux, eux-mêmes caféiculteurs. Ils constituent l'interface entre le paysan et l'équipe technique de l'organisation. Plusieurs fois par an, ces promoteurs participent à des cours de plusieurs jours.

Ils bénéficient de l'appui permanent d'une équipe technique constituée de trois agronomes et cinq techniciens, payés par l'organisation.

1.2 Le beneficio

En 1991, l'organisation qui, auparavant, faisait transformer son café par un tiers, a eu la chance de pouvoir acquérir un « beneficio », une vieille usine de conditionnement de café, qui appartenait à Imecafe – l'Institut Mexicain du café. L'usine a été achetée 1,5 million de dollars grâce à un prêt du Fonaes - le Fonds National d'Appui aux Entreprises de la Solidarité - et du soutien financier d'organisations catholiques, en particulier de Misereor d'Allemagne.

Cette usine a permis à l'Ismam d'accroître son indépendance vis à vis de l'extérieur et de conserver pour elle la plus-value du conditionnement et de la transformation. La transformation du café pour la vente en grains, au Mexique et à l'étranger, ainsi que la torréfaction d'une petite partie, vendue comme produit fini, assurent à l'organisation une marge supérieure, et d'autant plus grande qu'il s'agit de produits certifiés « organiques », systématiquement majorés de 15 points par rapport au prix du café classique. L'organisation exporte chaque année vers les Etats Unis et l'Europe pour 5 millions de dollars de café, essentiellement sous forme de café vert.

L'Ismam constata ensuite que, « lorsque les prix payés aux producteurs s'effondraient, les prix payés par les consommateurs finaux ne s'effondraient jamais, ce qui laissait supposer que quelqu'un empochait la différence », comme le rappelle le padre Jorge. L'Ismam a cherché à vendre elle-même aux consommateurs finaux des produits finis, afin de conserver pour elle la plus-value. Cela signifiait disposer d'une usine capable de fabriquer ces produits finis d'une part, pénétrer les circuits du « commerce équitable » d'autre part.

L'idée de construire une nouvelle usine de torréfaction a alors fait son chemin. L'étude de faisabilité a montré que l'organisation devait investir 3 millions de dollars pour se doter d'une usine d'une capacité de 2,5 tonnes à l'heure, faisant appel à la technologie la plus moderne et la plus performante. L'organisation fit réaliser les études nécessaires et obtint le soutien financier du Fira⁶ et de Banrural⁷, apportant un bâtiment en autofinancement.

Par ailleurs l'Ismam a acquis en 97 une propriété caféière, la finca Bélen, de 287 Ha, dont 237 Ha de café. Elle a bénéficié, pour cela, de l'appui financier de l'Etat, qui a pris en charge 60% de l'investissement, dans le cadre de sa stratégie d'investissement au profit des indigènes du Chiapas, destinée à faire baisser la pression sociale et à démontrer que l'Etat ne restait pas inactif face aux revendications des paysans.

1.3 Les mouvements affidés

Le mouvement de la Pastorale de la Terre au Chiapas compte d'autres organisations au Chiapas, indépendantes de l'Ismam, mais qui maintiennent avec elle des liens très étroits de solidarité.

⁶ Fonds d'investissement agricole.

⁷ Banque de développement rural.

Le groupe « K'nan Choch », qui signifie « notre mère terre », installé à Motozintla de Mendoza, au cœur de la Sierra Madre de Chiapas, en est un excellent exemple. Ses membres s'appuient sur les mêmes bases idéologiques que l'Ismam, étayées par la même vision de la relation entre la Nature et l'Homme, de la relation entre les hommes, et de la relation entre l'homme et le cosmos. Ils utilisent les mêmes méthodes, fondées sur la solidarité du groupe organisé, sur la rigueur morale, sur le travail et appliquent les mêmes technologies de développement rural durable.

K'nan Choch s'est constituée en 1988, à l'initiative, là encore, du padre Jorge. La coopérative travaille actuellement sur deux projets ambitieux : le premier porte sur la production et la commercialisation de pommes de terre précuites et cuisinées destinées à une clientèle urbaine et étrangère. Le second est une distillerie de plantes à parfum, aromatiques et médicinales, profitant de la très grande diversité végétale des zones d'altitude.

Une coopérative de producteurs de cacao « Kay Kab, fruit amer » a vu le jour à proximité de Tapachula. En 1992, toujours à partir des réunions de la Pastorale, quelques producteurs se regroupent et décident de créer une coopérative. Celle-ci commence à travailler véritablement en 1994. Fin 1997, elle a 50 adhérents, puis le mouvement s'accélère. Elle en compte 198 aujourd'hui, qui cultivent 350 hectares de cacao et 800 hectares de cultures vivrières.

Kay Kab dispose d'un atelier de transformation à Tapachula dans lequel les socios travaillent à tour de rôle. L'investissement total de l'atelier a représenté moins de 6 000 dollars. Kay Kab y prépare des poudres à base de cacao qui sont ensuite vendues dans les supermarchés de Tapachula. Kay Kab prépare également son projet de construction d'une chocolaterie industrielle. Elle est en pourparlers pour racheter, comme l'a fait l'Ismam il y a des années pour le café, une chocolaterie usagée qui lui permettrait de transformer toute sa production et d'exporter du chocolat organique.

Le long de la côte du Pacifique, au nord de Tapachula, de nombreux villages de pêcheurs sont installés en bordure de lagunes. Ils y sont victimes de deux phénomènes. Le premier est la diminution de la ressource halieutique du fait de la forte pression exercée par les pêcheurs sur le milieu naturel. Le second est l'augmentation exponentielle de la population. En conséquence, les lagunes ne suffisent plus à nourrir la population de pêcheurs.

La coopérative de pêche La Palma, à Acapetahua, créée en 1941, vivait quand elle a rejoint la dynamique de la Pastorale. Elle regroupe actuellement 165 pêcheurs qui vivent en bordure de lagune. Pour parvenir à la lagune il faut traverser l'une des plus belles zones de mangrove du monde, d'ailleurs classée comme réserve de la biosphère par l'Unesco.

Le mouvement prépare, avec l'appui de Casfa⁸, son bureau d'étude associatif, un grand projet de développement éco-touristique de la lagune de La Palma, dont le coût est évalué à 3,5 million de dollars. Le support juridique en serait une société anonyme dans laquelle la coopérative La Palma détiendrait 30 % du capital et l'Ismam 70 %.

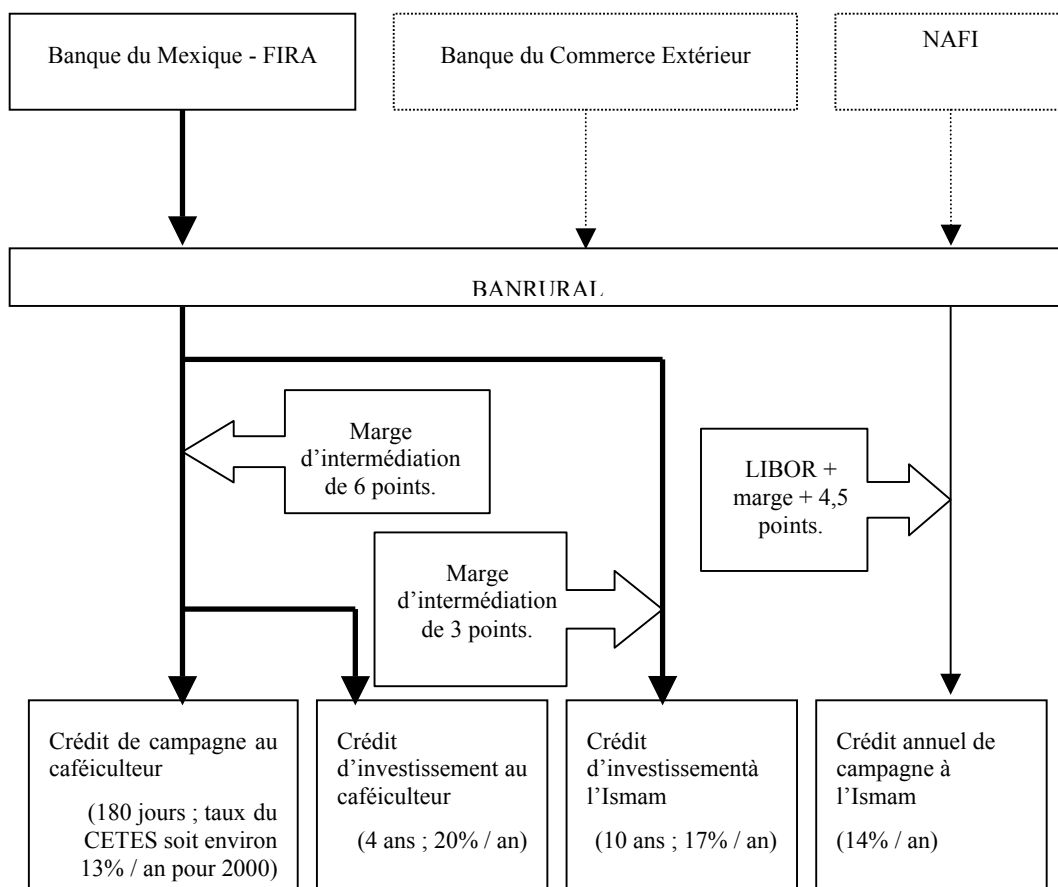
⁸ Centre d'Agroécologie Saint François d'Assises. L'ong fondée par le padre Jorge pour porter une assistance technique à toutes les organisations de producteurs créées dans la mouvance de l'ismam.

1.4 Le financement du système

L'Ismam a su développer avec le Banrural d'excellentes relations de confiance. Cette confiance n'est certainement pas partagée par tous les membres du mouvement, mais elle a permis depuis 1990 de substituer le crédit bancaire à l'usure.

Un système s'est progressivement mis en place pour d'une part financer la filière café, d'autre part réaliser des investissements indispensables à l'Ismam et à ses membres.

Le Fira dispose de ressources pour canaliser le financement privé et accessoirement public vers le milieu rural et agricole. Le Fira a incité le Banrural à financer de quatre manières quelques-uns des besoins du mouvement et de ses membres, ce qui peut être schématiquement décrit comme suit.



Le crédit de campagne est octroyé par la banque à chaque emprunteur à la condition que sa demande ait été visée et appuyée par l'Ismam. La 3s sert d'ailleurs de garantie⁹ et n'a jamais failli au remboursement des créances de ses membres en cas de défaillance de leur part. L'Ismam fait ensuite pression sur le débiteur en prélevant sur le montant de ses ventes à l'Ismam la somme due. Le montage est donc sans risques, ni de la part de la banque, ni de la part de l'Ismam.

Le membre passe par son délégué de zone pour établir sa demande de crédit. Une fiche d'évaluation de sa situation, doublement visée par le délégué et un conseiller technique, est transmise au Comité de crédit de l'Ismam. Cette fiche technique met l'accent sur la situation patrimoniale de l'emprunteur, son implication dans le mouvement et la pratique d'une culture organique.

L'Ismam transmet ensuite pour décision et octroi à la banque une demande globale, ventilée en petits emprunts individuels.

Le travail pour la banque est minime, en revanche cette prestation en laissant une marge d'intermédiation de 6 % est très rentable. L'agence de Motozintla du Banrural est maintenue en activité principalement grâce à cette relation commerciale.

Pour la campagne de production 1999 – 2000, 850 producteurs (soit 75 % des membres) ont emprunté de cette façon la somme totale de 8 millions et demi de pesos. L'emprunt est contracté pour six mois à un taux variable annuel indexé sur le Cetes¹⁰ à 28 jours.

Les membres de l'Ismam disposent de conditions financières de tout premier ordre afin de financer la production puis la commercialisation de leur café. Ils ont accès à des crédits court terme aux conditions les moins onéreuses qui se puissent obtenir au Mexique. La seule amélioration que l'Ismam pourrait tirer de la situation actuelle serait de passer d'un taux variable (le cetes) à un taux fixe, ce que le Fira s'est déjà engagé à entériner le jour où l'organisation en fera le choix.

Le crédit d'investissement est basé sur les mêmes ressources financières, son coût est donc comparable. Il est octroyé pour quatre ans aux membres qui auront de même obtenu un avis favorable du Comité de crédit. L'Ismam se porte toujours garant du remboursement des créances.

⁹ Noter sur ce point toutefois que la 3s n'offre aucune garantie. L'Ismam dispose d'immobilisations importantes et œuvre sur un terrain commercial rentable, mais ne dispose d'aucune surface financière (ses réserves se montent à 1 million de pesos). La 3s est une forme juridique imaginée par le Président Luis Echeveria Alvarez (1970 – 1976). Par suite d'abus cette forme juridique a été rendue caduque ; il n'est donc plus possible de créer de nouvelles 3s. En cas de faillite, le membre dont les apports sont par ailleurs minimes n'est pas tenu responsable.

¹⁰ Bon du Trésor. Rendement du Cetes à 28 jours en août 2000 : 13%. Le taux d'inflation au Mexique sur les douze derniers mois est de 9%.

L'encours de crédit d'investissement est actuellement de 4 millions de pesos. Il sert uniquement à l'acquisition de camions. La participation du Banrural est à chaque fois de 80 % de l'investissement total.

Les investissements de l'Ismam ont quant à eux été financés sur dix ans. La marge du Banrural a été abaissée à 3 % pour ces opérations. Les investissements – de tout premier ordre – sont nantis ; la garantie est donc solide.

Le Banrural octroie chaque année à l'ISMAM un crédit de campagne destiné à financer l'achat du café aux membres. L'encours de ce crédit, dont le taux d'intérêt est basé sur le LIBOR¹¹, est actuellement de 9 millions de dollars.

L'Ismam et ses membres ont une longue expérience du crédit avec le Banrural. Cette expérience est toutefois circonscrite à 850 personnes, quand le mouvement dans son ensemble compte autour de 2 000 membres. Par ailleurs les membres de Kay Kab n'ont jamais eu accès à ces crédits.

Les membres ont un accès facile à un financement de court terme, octroyé par l'Ismam pour leur permettre de faire face aux dépenses engagées avant la récolte (entretien des parcelles, nettoyage, location de main d'œuvre).

En réalité quand un membre a besoin de 8 000 pesos pour diversifier ses activités, il emprunte 3 000 pesos à l'Ismam (montant maximum octroyé par membre par hectare mais de l'avis des techniciens insuffisant) et en utilise la moitié pour effectuer des achats ou des activités peu rentables faute de financements adaptés. Dans ces conditions les membres ne réalisent pas de plus-values suffisantes et ont le sentiment que leur crédit est trop cher quand il est plus simplement mal dimensionné.

De fait il existe un besoin de financement pour la diversification des productions des membres. Pour autant, la priorité de la plupart des coopérateurs n'est pas encore la génération de ressources à partir d'activités nouvelles mais bien la maximisation du profit tiré de l'exploitation de leurs parcelles de café.

L'Ismam a indubitablement contribué au fil des ans à l'enrichissement des ses membres. Leur situation économique s'est améliorée, leur dépendance à l'usurier est moindre aujourd'hui et ces caféiculteurs organiques tranchent par leur niveau de vie avec leurs voisins dont les conditions sont plus difficiles. Sur ce plan l'Ismam est une réussite.

Mais si le crédit obtenu par l'Ismam pour le compte de ses membres finance la filière de production et de commercialisation du café, en revanche il n'existe aucune source de financement qui puisse répondre à la multitude des autres besoins des producteurs qui souhaitent limiter leur dépendance vis-à-vis de la culture de rente et diversifier leurs sources de revenus.

¹¹ Taux d'intérêt des échanges interbancaires fixé à Londres.

L'analyse de détail de l'institution a précédé la recherche de solutions concrètes à ce problème de financement. Or l'Ismam présente un certain nombre de faiblesses.

2. Les dessous de l'Ismam

L'étude d'identification il y a un an avait mesuré trois risques concernant l'Ismam :

- ▷ Un risque potentiel général qui tient au rôle indéniable de leader charismatique du padre Jorge, personnage clé du mouvement. Même s'il n'a aucune responsabilité directe dans l'organisation, pour laquelle il n'est que « conseiller » pour la commercialisation, rien ne se fait sans lui. Le padre incarne totalement le mouvement. Cela peut être préoccupant à la fois d'un point de vue politique -risque physique vis à vis des paramilitaires qui opèrent dans le Chiapas- et du point de vue de la viabilité organisationnelle de l'Ismam.
- ▷ Le second risque est économique, et tient à la croissance forte de l'organisation et au développement rapide de ses projets. Pour le moment, les marchés des produits bios, très porteurs, enflent les bénéfices et l'Ismam, suivie par les investisseurs, peut réinvestir massivement. Le risque économique et financier est, cependant, à la hauteur des investissements.
- ▷ Le troisième est d'ordre politique. La guérilla du Chiapas n'est pas terminée, et la situation politique de la zone reste instable. Ceci dit la zone de Tapachula n'est pas située dans le territoire « zapatiste » du Chiapas, et l'Ismam a eu le souci jusqu'à présent de ne pas recevoir d'étiquette idéologique par rapport au mouvement zapatiste, auquel elle reproche par ailleurs de ne pas constituer une véritable force de propositions.

Si le risque politique apparaît négligeable, en revanche les deux premiers facteurs de fragilité du mouvement ont été très largement sous-estimés.

2.1 Une élite paysanne

Durant une réunion en présence des 54 délégués de zone la discussion a porté sur le problème de l'isolement des membres vis à vis de leur communauté. En effet la plupart des membres ont le sentiment d'avoir peiné pour mettre en culture leur café selon des normes et des procédés organiques. Il faut quatre ans avant de transformer avec succès une terre précédemment enrichie par des engrais chimiques et lui faire produire du tout organique. Pendant ces quatre années le budget familial est fragilisé et l'environnement, le voisinage, souvent hostile. La culture organique n'est pas une pratique courante, même si l'Ismam est chaque jour davantage sollicitée par de nouveaux producteurs désireux d'intégrer le mouvement, séduits plus que convaincus par les avantages importants dont disposent les membres. L'accès au crédit c'est-à-dire l'affranchissement du « coyote », riche intermédiaire local, et la bonification du prix de vente du café sont les principaux avantages dont jouissent ces producteurs organiques.

Or les membres ont cessé depuis trois ans d'incorporer de nouveaux producteurs. Si le risque est certain de voir le mouvement se dissoudre si trop de membres le composent, il est tout aussi certain que les membres souhaitent tirer seuls les bénéfices de l'évolution positive de leur situation économique et qu'ils n'envisagent pas de partager à l'échelle de l'éjido les fruits de la croissance de l'Ismam. Cette dernière sortirait sans doute grandie d'une augmentation de

sa base. Avec les mêmes moyens elle servirait davantage de producteurs, produirait davantage de café organique, en transformerait davantage et réaliserait une meilleure marge, qui serait ensuite répartie entre tous. Au lieu de cela l'organisation tend à se replier sur elle-même et les voisins des membres du mouvement, après s'être moqués de ces producteurs hors normes, les jalourent et leur en veulent de ne pouvoir les imiter et les rejoindre.

La proportion de membres au sein de chaque éjido est inférieure à 5 % de la population. L'Ismam appuie donc des producteurs eux-mêmes assez isolés les uns des autres, le trajet séparant le domicile de chaque membre au sein d'un même éjido pouvant dépasser une demi-heure de marche. La politique de non-ouverture du mouvement vers de nouveaux caféiculteurs organiques conduit à délaisser des zones en situation de pauvreté et cela au cœur même des éjidós où l'Ismam compte des membres.

L'Ismam fonctionne en réalité en vase clos. Il satisfait une minorité de producteurs en milieu rural aujourd'hui et n'a pas vocation, d'après ses membres, à s'étendre.

2.2 Un endettement élevé

L'investissement de l'Ismam dans une usine de transformation du café pergamino pour trois millions de dollars constitue un pari. Cette unité très moderne d'une capacité de 250 000 tonnes ne fonctionne aujourd'hui qu'à 10 % de ses capacités. La raison vient certes d'un manque d'efforts nécessaires pour conquérir de nouveaux marchés, mais surtout d'un surdimensionnement de l'usine par rapport aux capacités de production. L'Ismam s'est fortement endetté pour acquérir un outil très moderne de production qu'elle ne peut rentabiliser, donc amortir. Cette erreur pourrait coûter cher à l'organisation, dont la situation financière s'est fragilisée. Les assistants techniques du mouvement ont maintes fois critiqué l'option retenue d'investir dans un outil de grande capacité plutôt que dans un outil davantage adapté aux capacités de production et de commercialisation du mouvement. Le padre Jorge négocie actuellement l'achat de pergamino guatémaltèque afin de le transformer à Tapachula. Ce café pourrait être produit par davantage de producteurs du Chiapas, si l'Ismam ouvrait ses portes.

Les projets des coopérateurs sont ambitieux. L'Ismam envisage d'investir dans un vaste complexe écotouristique. La plupart des techniciens sont là encore d'avis qu'il serait possible à ce stade de commencer avec de petites unités d'accueil pour touristes, dont l'investissement resterait à la portée des pêcheurs. Il faudrait pour cela disposer d'un accès à des financements adaptés. Quoi qu'il en soit une participation supplémentaire de l'Ismam dans un nouvel investissement de taille représente un risque trop lourd à porter.

2.3 Le poids de l'économique

C'est ainsi qu'au sein de l'Ismam, l'économique a pris le dessus sur le social. L'élan des débuts semble s'être essouffé et l'essentiel des débats au sein du mouvement porte sur l'estimation des prix du café pour la prochaine campagne de commercialisation. La finca emploie des guatémaltèques, comme au temps jadis où elle était la propriété de terratenientes, à cette différence que l'école qui autrefois accueillait les enfants des travailleurs agricoles a aujourd'hui fermé ses portes. Pour un salaire minimum identique à celui perçu dans une finca classique, les guatémaltèques constituent une main d'œuvre abondante et bon marché. Où se situe le progrès social, de quel type de commerce équitable s'agit-il et à quoi peut servir un

mouvement comme l'Isamam quand ce progrès ne profite pas à tous ceux qui, même indirectement, en font partie ?

2.4 Des expériences de crédit difficiles

Par le passé, le Casfa et K'Nan Choch ont tour à tour mis en place des mécanismes de micro-financement qui se sont traduits par des échecs.

En 1999 le Casfa a octroyé sur des fonds publics des prêts à des individus et des groupes. Ces prêts sans intérêts d'un montant moyen de 9 000 pesos servaient à l'achat de médicaments, à l'éducation, à l'habitat et quelques fois au financement d'activités productives. Certaines créances sont naturellement irrécouvrables aujourd'hui. De l'aveu même du Casfa ceci ne constituait qu'une modeste expérience et n'avait pas vocation à durer. Ce qu'ont parfaitement compris les heureux bénéficiaires. « Après tout, ce n'est pas grave, il ne s'agit que de 500 pesos », voici ce qu'a conclu le responsable du Casfa à la lecture des arriérés d'un des bénéficiaires. La culture du non-paiement commence précisément avec des centavos et celle-ci, déjà prégnante, s'en est trouvée renforcée.

Malheureusement le Casfa envisage de poursuivre sur cette voie. Un local actuellement vide a spécialement été affecté aux futures opérations de micro-crédit. Depuis 1997 le Casfa répond aux appels d'offres de la Banque Interaméricaine de Développement et soumet ses propositions de services. La BID a jusqu'à présent opposé son manque d'expérience au Casfa pour éviter de lui confier ses marchés.

Le Casfa a identifié des besoins de crédit à hauteur de plus de dix millions de pesos - autour de 8,3 millions de francs - pour des coopératives et des projets productifs. Pour autant la vision intégrée du Casfa et sa surface financière inexistante ne l'autorisent pas à mener des opérations de micro-crédit convaincantes.

Entre 1995 et 1997, K'Nan Choch a octroyé des crédits individuels à ses membres à partir d'une subvention de 25 000 dollars apportée à la coopérative par Misereor. Les montants de 2 000 pesos en moyenne ont été octroyés à la plupart des membres de la coopérative au taux de 5 % par an. Le comité directeur n'a cependant fixé aucune règle dans l'octroi, le mode de fonctionnement ou l'utilisation du crédit. En conséquence l'argent a surtout servi à l'amélioration de l'habitat et rarement à des activités de production. Il a été perçu comme une aide supplémentaire de la coopérative aux difficultés quotidiennes des producteurs.

Le taux de recouvrement de ces crédits était en 1996 de 2 %, en 1997 de 6 % et l'année dernière de 20 %. K'Nan Choch poursuit le recouvrement des créances sans beaucoup d'espoirs.

En dépit de leur appartenance au même mouvement, Casfa, l'Isamam et K'Nan Choch ne partagent ni les mêmes objectifs ni la même vision du microfinancement. Les faire travailler ensemble sur cette question relève de la gageure.

Le Fira et le Banrural ont été formels sur ce point : ils ont chacun à plusieurs reprises proposé à l'Isamam de servir de support juridique à une opération de micro-crédit à destination des membres. Sans succès. L'Isamam s'est toujours refusé à l'exercice. Certes les membres ont avec raison invoqué le manque d'expérience dans cette activité et les risques qu'elle ferait supporter à l'organisation tout entière, mais ils ont aussi décliné une proposition d'accès à des prêts au prétexte qu'il aurait fallu payer un intérêt sur ces derniers. En effet, en cas de difficulté passagère avant la vente du pergamino, les membres peuvent solliciter une avance de la

part de l'Isam, sans intérêt, de plusieurs semaines voire plusieurs mois. Pendant ce temps, l'Isam paie un intérêt. Il ne s'agit pas d'une logique propre à constituer les fondements d'une institution de microfinance pérenne, soucieuse de couvrir ses dépenses et de facturer ses services au juste prix.

Le séminaire¹² qui s'est tenu les 24 et 25 août en présence des membres du mouvement, des techniciens de l'Isam et du Casfa ainsi que de deux représentants du Fira n'a pas suscité de réel intérêt chez les responsables de l'Isam. Les membres du comité directeur n'y ont fait que des apparitions furtives et polies. Les deux heures de discussion en fin de séminaire qui devaient être réservées à la planification à court terme et à l'énoncé de pistes de travail futures entre le Gret et l'Isam ont finalement été consacrées à des exposés.

Interrogés sur la façon dont un système de crédit pourrait être mis en place et géré au sein de l'Isam, les techniciens ont unanimement soulevé l'obstacle du clientélisme que cette situation entraînerait. Les membres des comités, les délégués, saisiraient ces occasions pour privilégier les uns et s'opposer aux projets des autres.

2.5 L'absence de direction

L'Isam pêche par son manque d'organisation. Il n'y a pas de leader, si l'on fait exception du padre, dont le rôle charismatique est essentiel mais qui ne délègue pas et ne contrôle pas tous les éléments de l'activité de l'Isam. De meilleures ressources humaines dans le domaine de la gestion sont indispensables. Selon ce même responsable, le jour où le padre Jorge disparaît, l'organisation ne vaudra plus cher. De fait il n'existe pas de direction formelle au sein de l'organisation. Le comité directeur est censé maîtriser tous les aspects de l'exploitation. En réalité il n'en est rien et toutes les responsabilités sont diluées. Dans ces conditions il a été extrêmement difficile voire quelques fois impossible d'avoir accès à certaines informations. La méfiance à l'égard des étrangers, même une fois la glace brisée et sans avoir à vaincre la barrière du langage, rend difficiles certains échanges. Faute d'interlocuteurs, de compétence, d'intérêt et faute de confiance, l'Isam n'est pas une structure avec laquelle il est aisé de travailler¹³.

Le directeur du Banrural a déjà refusé de négocier avec les représentants de l'Isam sous prétexte que le padre n'était pas présent aux entretiens.

Dans le même temps, le padre est contesté par la base du mouvement, les coopérateurs lui reprochant de ne pas être membre, certains de ne pas partager leurs origines (le padre est issu d'une famille aisée), et de « vivre sur la bête ». Cet homme est tout à la fois détesté et admiré pour le travail réalisé.

La plupart des initiatives proviennent des assistants techniques ou du padre lui-même. Ces derniers anticipent les problèmes et échafaudent les décisions avant de les faire valider par les membres. Ce processus de validation est très long car il nécessite de nombreux va-et-vient

¹² Consulter l'annexe 6.

¹³ Un groupe de consommateurs catalans en visite auprès de l'Isam lors de la mission a confié n'avoir reçu aucun signe de confiance de la part des responsables du mouvement. L'accès à l'information leur a été systématiquement refusé. Ils venaient pourtant sur place pour se rendre compte de la réalité du mouvement dans l'espoir de témoigner en Espagne au sein de réseaux de commerce équitable.

entre la base et le comité directeur mais s'achève invariablement sur une décision pensée et voulue par les techniciens.

Les relations entre les assistants techniques de l'Ismam et les membres sont parfois houleuses. Les paysans forment un groupe qui à défaut d'être homogène partage le même désir d'autonomie par rapport aux techniciens. La politique du mouvement qui consiste à employer en priorité les fils de socios est pour une grande partie responsable des frottements entre membres et assistants qui sentent leurs jours comptés. Dans cette situation, difficile pour les non-fils de socios de s'investir de trop, raison pour laquelle tous à deux exceptions près cherchent à quitter l'Ismam et s'investissent dans d'autres activités. L'Ismam risque à très court terme de se retrouver sans assistance technique solide et expérimentée.

2.6 Le rôle de la femme

Le rôle de la femme est tenu pour négligeable dans la société mexicaine. Toutes les personnes interrogées ont manifesté au mieux leur incompréhension au pire leur dédain quand il s'est agi de s'entretenir avec des femmes. Des séances spécifiques ont du être organisées au cours desquelles la parole était finalement donnée aux femmes.

Ce machisme ne fait pas exception à l'Ismam, composée d'hommes quasi exclusivement. Quand les questions relatives à la diversification des productions étaient évoquées, rares étaient les membres qui pouvaient s'exprimer sur ce sujet et donner des idées. En revanche les femmes étaient toujours porteuses d'idées nouvelles. Quand un chef de famille mentionnait une diversification possible de ses activités il faisait invariablement référence aux activités de sa femme ou de ses filles.

Ce point est d'importance, comme l'illustre l'exemple suivant. Le département des projets étudie actuellement un mécanisme de micro-crédit dont les bénéficiaires seraient les femmes exclusivement, ce qui signifie dans le cas présent les femmes ou filles de membres. Une information a été donnée en comité auprès des délégués masculins sur la possibilité d'un tel projet et il fut demandé aux délégués de diffuser cette information au sein de leurs communautés. Sur les 1 200 familles qui composent l'Ismam à ce jour seulement 36 demandes de crédit ont été posées auprès du département.

Ceci illustre parfaitement ce qui pourrait advenir d'un mécanisme de microfinancement pris en charge par l'organisation. Les délégués n'ont pour la plupart pressenti aucun avantage à tirer d'un programme de micro-crédit qui ne leur était pas directement destiné et qui ne s'adressait qu'aux femmes. La plupart d'entre eux n'ont tout simplement pas diffusé l'information, comme cela fut confirmé plus tard par les assistants techniques du mouvement.

La mission a accessoirement permis de conseiller le département au sujet de ce projet et des mécanismes à mettre en place. Cela devrait éviter que l'expérience ne se traduise aussitôt par un échec de plus pour le mouvement.

2.7 Une consolidation impossible

Les raisons pour lesquelles un rapprochement avec l'Ismam et la consolidation de cette organisation ne peut être envisagé au travers du crédit sont multiples :

- ▷ L'incompréhension mutuelle de départ entre le Gret et l'Ismam. Les membres du mouvement réclament avant tout un accès meilleur marché à des financements de la filière dont

ils disposent déjà, quand cela est impossible. De son côté le Gret tente de répondre aux besoins de financement nécessaires à la diversification des activités. Dans le cas d'espèce il s'agit moins de faire baisser le taux du crédit pour les membres de l'Ismam que de faciliter un accès élargi au financement, à un taux égal et certainement supérieur.

- ▷ L'Ismam est une structure fragile, sur le plan de l'organisation certes mais surtout sur le plan financier. Elle ne pourrait supporter le risque né d'opérations financières, quand sa situation d'exploitation et d'endettement sont aussi délicates, ni en endosser la responsabilité, celle-ci étant diluée au sein de la structure. Adosser un système de crédit à l'Ismam reviendrait aujourd'hui à mettre en péril sa structure financière, tout en condamnant les chances d'autonomie financière dudit système, et partant sa pérennité.
- ▷ L'implication du padre Jorge, sans lequel rien ne se fait au sein de l'Ismam, dans la gestion et la stratégie à mettre en place, serait trop forte et pèserait sur les garanties d'autonomie du système, à court comme à moyen terme. Le rôle du padre est par ailleurs remis en cause, à la fois par certains membres et par l'assistance technique, sur le point de quitter le mouvement.
- ▷ Le Gret ne pourrait appuyer la structuration interne ni un processus d'organisation de l'Ismam sans remettre en cause le padre. Outre le fait que les membres de l'Ismam n'ont jamais interrogé le Gret sur cette question, dont par ailleurs ils ne mesurent pas l'importance, cela ne ferait que provoquer l'opposition du leader du mouvement. Et c'est bien finalement le padre qui aujourd'hui maintient l'Ismam en vie.
- ▷ L'intérêt des membres, et en particulier du comité directeur, pour autre chose que la réponse à leurs besoins urgents et personnels, à l'exclusion des autres éjidatarios, est inexistant. Un système de crédit même porté par l'organisation ne saurait être viable à l'échelle des seuls coopérateurs du mouvement.

La mise en place d'un système de microfinance au sein de l'Ismam ne permettrait pas de consolider le mouvement mais au contraire le déstabiliserait davantage. Le manque d'intérêt de la part des membres pose également question.

Pour autant, les besoins en crédit, de la part des membres qui souhaitent diversifier leurs activités sans disposer de financement adaptés, mais également de la part de milliers de familles, un contexte favorable localement et une réflexion avancée avec les personnes interrogées durant la mission, en particulier les techniciens et assistants techniques qui remettent fortement en cause le mouvement, sont des raisons suffisantes pour poursuivre sur la voie de l'engagement du Gret au Chiapas et ne pas rebrousser chemin.

Comment répondre aux besoins de crédit des membres tout autant que des nombreuses autres familles sans accès au microfinancement, sans déstabiliser le mouvement, là est la véritable question.

En conséquence la mission s'est attachée à dépasser les hypothèses de travail de départ pour rechercher de nouvelles possibilités de collaboration sur place, dans la perspective du montage d'un système de microfinancement.

III. DES BESOINS DE MICROFINANCEMENT NON SATISFAITS

1. Une offre de services quasi-inexistante

1.1 Les limites des réponses traditionnelles

Pour faire face à leurs besoins de financement les paysans et petits entrepreneurs ont traditionnellement le choix entre :

- ▷ L'entraide familiale. Un parent ou un ami peuvent constituer un recours. C'est toutefois rarement le cas, les disparités de revenus étant faibles et les ressources des familles globalement limitées. Les prêts octroyés dans ce cadre font l'objet d'un remboursement avec intérêt.
- ▷ Un crédit ou un don de l'Etat ou d'un fonds de développement, de l'église ou d'une ONG. Ces financements ont été abondamment octroyés aux paysans, en particulier à l'occasion de chaque élection, c'est-à-dire au mois une fois tous les six ans. Les projets avec un fort affichage de type constructions, pour certaines inachevées ou désaffectées, sont légion pour qui prend la peine de parcourir le milieu rural¹⁴. Toutes les familles interrogées considèrent ces financements comme un dû de la part du Gouvernement. Bien entendu lorsque ces fonds sont accordés sous forme de crédit ils ne sont jamais remboursés puisqu'ils ne sont rien de moins que la contrepartie du vote. L'argent ainsi obtenu est rarement destiné à des activités de production et à des investissements, mais permet plutôt l'achat de biens de consommation et parfois l'investissement dans l'habitat et le mobilier, forme commune d'épargne chez les personnes interrogées. En dehors de ces périodes électorales le crédit est rare et ne parvient qu'aux riches propriétaires ou aux familles disposant de biens pouvant servir de garanties.
- ▷ L'usure. Le « coyote », un riche commerçant, un intermédiaire ; ils sont toujours disponibles mais exigent des garanties. Généralement le producteur vend sur pied sa récolte. Ces prêteurs répondent à des besoins urgents, à des conditions extrêmement déséquilibrées et à des taux usuraires, compris dans une fourchette de 15 à 25 % par mois¹⁵. Ces crédits, quand ils sont obtenus, sont souvent trop chers pour permettre une amélioration de la situation économique de la famille.
- ▷ L'épargne, suffisante pour réaliser des investissements chez ceux qui disposent déjà de sources importantes et diversifiées de revenus. Pour la majorité des personnes rencontrées, l'épargne est saisonnière et permet très rarement de réaliser l'investissement projeté.

¹⁴ Au cours de la mission des paysans du Soconusco ont brûlé plusieurs centaines d'hectares de plantations de palmiers qui leur avaient été offerts par le Gouvernement. En effet les terres étaient inondables et aucune route n'avait été construite pour permettre l'écoulement de la production et l'accès à un marché. Les exemples de projets miracles surdimensionnés et mal étudiés sont légion. La manipulation des populations ne semble avoir d'égale que leur propension à attendre des autorités, après 70 ans d'un pouvoir oligarchique, la solution à tous leurs problèmes.

¹⁵ A comparer au taux d'inflation annuel attendu de 9% et au CETES (certificats de trésorerie émis par la Banque du Mexique), actuellement de 13% par an.

Celui-ci est alors reporté à plus tard et l'épargne permet de faire face aux nécessités de familles nombreuses.

1.2 La microfinance, une industrie qui reste à créer

Apparues plus tard, les caisses populaires mexicaines (Cajas Populares Mexicanas) sont implantées dans presque tout le Mexique mais ne sont pas présentes au Chiapas. Selon les informations relevées le Chiapas ne constitue d'ailleurs pas une priorité pour cet organisme.

L'ONG Gente Nueva propose dans tout le Mexique des services de microfinance, adressés aux femmes exclusivement. Des agents itinérants parcourent les ejidos afin d'octroyer des petits crédits. Les clientes doivent se constituer en petits groupes de caution solidaire et épargner en préalable à l'obtention du crédit, dont le montant sera proportionnel à la capacité d'épargne. D'après les personnes interrogées ce système ne répond pas à leurs besoins et beaucoup de femmes ont quitté le système après deux ou trois financements. En effet Gente Nueva exige un paiement hebdomadaire de l'intérêt, ce qui occasionne de trop fréquents déplacements de la part des clientes. Par ailleurs le taux du crédit s'élève d'après les clientes interrogées à 7 % par semaine, ce qui ne le rend pas compétitif par rapport au coyote dont les modalités de règlement sont de surcroît plus souples.

Compartamos qui signifie « partageons » est une institution de microfinance active sur l'ensemble du Mexique, sauf au Chiapas. Cet organisme fait partie des trois institutions de microfinance reconnues en tant que professionnels par le Colcami¹⁶ au Mexique, avec Santa fe de Guanajuato et Ahorro Popular, également absentes du Chiapas.

A quelques reprises les ejidatarios ont déclaré appartenir à des « tandas », terme employé pour désigner une tontine. Toutefois cette pratique importée de la ville de Mexico et essentiellement féminine semble peu courante au Chiapas.

Quelques personnes ont également rapporté l'existence de petites caisses d'épargne dirigées par des femmes, sans que davantage de précisions aient pu être relevées. Il s'agit d'une pratique adossée au système d'usure.

1.3 L'inefficacité du secteur bancaire

Le secteur bancaire dans son ensemble est timoré. S'il s'est remis de la crise financière de 1994, les banques refusent toujours de s'investir dans le milieu rural auprès d'une clientèle aux revenus moyens. Quand les banques prêtent elles le font sous réserve d'obtenir des terres en garantie. Ce qui était presque impossible il y a quatre ans est désormais réalisable, les ejidatarios ayant la possibilité depuis de donner la terre qu'ils cultivent en garantie. Il s'agit là d'une évolution semble-t-il irréversible du droit foncier. Tout ceci ne va pas dans le sens d'un meilleur crédit et ne saurait répondre à l'exigence de fond du secteur bancaire au Chiapas : être capable d'offrir des services de microfinance.

Ces dernières années le Banrural a redressé son ratio d'impayés, passé de 80% à 5%. Mais cette opération s'est effectuée au prix d'une chute drastique de la clientèle et au coût farami-

¹⁶ Consortium latino-américain de formation en microfinance.

neux d'un programme national de rachat de créances¹⁷. Le Banrural appuyait il y a huit ans jusqu'à 90 % des paysans du Chiapas, pour une superficie cultivée de 120 000 hectares. En 1999, ce même établissement finançait la mise en culture de 8 000 hectares seulement. 90 % du portefeuille du Banrural est consacré au financement des cultures de café et de maïs pour lesquelles il obtient des terres en garantie.

En réaction le Fira et le Banrural ont tenté de mettre en place des programmes de microfinancement. Leur portée est très limitée, faute de maîtrise et de connaissance du métier. Il s'agit principalement d'initiatives individuelles de directeurs d'agence convaincus et non de programmes fortement impulsés.

Le Fira semble faire exception cependant avec un programme intitulé « Procrea », pour Programme de crédit administré. Le Fira sélectionne un intermédiaire, en général une ONG que l'on sait proche des futurs clients, à qui il demande de se qualifier pour des opérations de microfinance. Des subventions pour financer une assistance technique sont proposées par le Fira, mais le système permet surtout à l'intermédiaire d'avoir accès à des prêts de la part de banques commerciales refinancées par le Fira. Un système de primes en fonction des montants empruntés à la banque commerciale permet à l'intermédiaire de supporter les coûts d'intermédiation, le coût financier étant lui supporté par les clients.

Le Fira au Chiapas a certifié 8 organismes « procrea » et octroyé ainsi depuis un an et demi 16 millions de pesos, soit environ 13,3 millions de francs. Le taux de remboursement affiché est de 90%, ce qui pour une activité de type bancaire est convenable, mais très médiocre pour une activité de type microfinance. Le prêt maximum autorisé par dossier est de 95 000 pesos, soit environ 80 000 francs. Il s'agit de gros crédit.

D'aucuns reprochent déjà à ce système d'encourager l'octroi au détriment de la qualité du portefeuille, afin de maximiser le montant des primes. Quoi qu'il en soit ce mécanisme, s'il est bien utilisé, a le mérite d'utiliser des canaux de financement existants et de participer à l'émergence d'un secteur micro financier.

En résumé, la collecte d'épargne est faible au Chiapas. Les refinancements proviennent de ressources fédérales. Quand des mécanismes d'appui à la petite agriculture et à la petite entreprise existent, ils sont mal connus de la part des bénéficiaires potentiels et difficiles à mettre en place de la part d'institutions archaïques et monolithiques. Les délais de mise en œuvre des dossiers sont longs et les procédures reposent toujours sur des mécanismes de prises de garanties, impossibles à satisfaire pour la majorité des producteurs et exploitants du Chiapas. Le secteur de la microfinance, récent et insuffisamment développé au Mexique, n'a pas encore investi le Chiapas.

¹⁷ Le total des créances irrécouvrables des six établissements de crédit dédiés au financement du développement au Mexique s'élève en 2000 à 13,7 milliards de pesos, soit environ 11 milliards et demi de francs. Cela signifie un taux de 23% par rapport au total de l'encours. Le Banrural totalisait en 1997 des créances irrécouvrables pour 8,8 milliards de pesos, ramenées en 2000 à 625 millions de pesos.

2. Un contexte favorable

2.1 Le tournant historique

Le tournant historique que vient de vivre le Mexique augure de nouveaux changements que tous ici aspirent à connaître. La nouvelle équipe présidentielle prend d'ores et déjà ses marques, aidée en cela par le Président sortant Zedillo, ce qui permet d'envisager une prise de pouvoirs sans heurts, à l'instar du climat qui a présidé au processus électoral que l'on annonçait pourtant ombrageux. Le Président Fox aura parmi les défis à relever celui du développement du sud du Mexique.

Pablo Salazar, candidat au poste de Gouverneur de l'Etat du Chiapas et chef de file d'une coalition de partis de l'opposition, a remporté les élections du 20 août dernier, mettant un terme à la domination de la vie politique par le PRI au Chiapas.

Concernant plus précisément la question du microfinancement, Vicente Fox a inscrit le développement de la banque sociale comme priorité de son programme. Lorsqu'il était gouverneur de l'Etat du Guanajuato, il a participé activement et en homme convaincu, sans masquer des motivations électorales évidentes, au montage de « Santa Fe de Guanajuato », une institution de microfinance désormais reconnue¹⁸.

Des mesures très concrètes sont attendues au début de l'année prochaine en faveur du développement des dispositifs professionnels d'appui aux micro-entreprises, incluant les institutions de microfinance. L'élaboration d'une législation spécifique, permettant la reconnaissance légale d'institutions de microfinance, chose impossible aujourd'hui, est très sérieusement à l'étude et pourrait déboucher d'ici six à dix mois sur une réglementation adaptée à ce secteur. Norberto Roque a été nommé par Vicente Fox à la tête d'un groupe de travail chargé de mettre en pratique au Mexique le concept de Banque Sociale. Roberto Roque bénéficie pour cela des conseils de Pancho Otero au travers de Políticas para la Microempresa. Participant de la même dynamique, la constitution d'ici quelques mois d'un fonds important spécifique permettra le financement de cette industrie encore balbutiante au Mexique.

2.2 Une solidarité de base

L'éjido est la forme la plus répandue de l'occupation des terres au Chiapas. La solidarité entre éjidatarios y est la règle entre des familles qui ont dans la majorité des cas occupé par la force les terres de grands propriétaires.

Tous les conflits fonciers n'ont pas été résolus pour autant. La pression sur les terres, du fait de l'accroissement démographique et de la multiplication des pâturages, est très forte, sur des terres qui ne comptent pas parmi les meilleures de l'Etat, en particulier dans la région Sierra.

Ceci posé la solidarité entre voisins, la confiance dans un cercle élargi de personnes, entre 20 et 70 d'après les entretiens avec les éjidatarios, est un principe social de base. Sur cette base

¹⁸ Pancho Otero a travaillé avec l'actuel Président Vicente Fox du temps où il était Gouverneur de l'Etat de Guanajuato afin de mettre sur pied le programme devenu depuis Santa fe de Guanajuato.

un système de garantie solidaire des crédits pourrait tout à fait s'envisager, comme l'ont laissé entendre les personnes interrogées sur ce point.

IV. UN CADRE POUR L'ACTION

1. De nouveaux objectifs

A l'issue du séminaire les techniciens de l'Ismam et de casfa ainsi qu'un représentant du Fira ont exprimé leur souhait que la faisabilité du montage d'un projet de microfinance soit sérieusement posée. Les membres de l'Ismam n'ayant manifesté qu'un intérêt poli pour la question, leur crainte était que la mission ne puisse produire autre chose qu'une restitution sans lendemains.

Les techniciens de l'Ismam, Jose Manuel Aguila, Francisco Gonzalez et Manuel Yoc, ont conscience de l'étendue des besoins à satisfaire au sein des ejidos et à Tapachula tout en reconnaissant que l'organisation ne pourra prendre en charge la mise sur pied d'un projet spécifique de microfinance. Ils n'ont en revanche aucune expérience sur la question et ont sollicité le Gret et IPM afin d'obtenir leur soutien dans le montage d'une action envisagée avec professionnalisme.

Cette vision est partagée avec les assistants du Casfa, Antonio Castro et Anabel Arreola, confrontés tous les jours à des demandes légitimes impossibles à satisfaire de la part de groupes de pêcheurs, de producteurs de cacao et d'autres.

Dans le même temps mais à l'occasion d'une prise de contact séparée, Hector Aldana, chargé de programme du Fira, a manifesté sa volonté de s'engager dans une action concrète afin de résoudre les problèmes d'accès au microfinancement de la population. Son expérience de vingt ans du financement classique, mais aussi sa perception des limites des mécanismes de financement formel dans la satisfaction de la demande exprimée par des paysans ou de petits entrepreneurs, de même que son tissu de relations dans le domaine bancaire et entrepreneurial, constituent un atout pour ce genre d'entreprise.

A l'issue de la mission il a été possible de mettre en contact Hector Aldana avec le groupe de techniciens. Ils se sont rejoints autour d'un objectif commun : mettre en place un système de microfinance à Tapachula.

Le nouvel objectif du Gret à l'issue de cette mission est de mettre au point avec les partenaires identifiés localement un système de financement décentralisé. Il ne s'agit plus de répondre aux seuls besoins des membres de l'Ismam, mais bien d'offrir aux populations urbaines et rurales des régions autour de Tapachula, incluant par conséquent les ejidos des membres de l'Ismam, un accès sur la durée à un crédit adapté.

Cette nouvelle démarche, en contradiction avec l'objectif initial du Gret qui était de consolider l'Ismam, ne doit pas surprendre. Le plus important est bien de s'assurer qu'une telle démarche ne viendra pas déstabiliser l'organisation. Dans la mesure où le système est envisagé de façon autonome par rapport à l'Ismam ce risque est écarté. A l'inverse, un système de crédit extérieur à l'organisation aura tout loisir de servir les besoins de financement des membres de

l'ismam, dont une partie n'est toujours pas satisfaite aujourd'hui. En utilisant des crédits adaptés en montant et en durée pour mener à bien leurs projets de diversification, les membres n'auront plus besoin d'utiliser leurs crédits de campagne pour d'autres motifs et rendront ce dernier plus efficace. En outre, en finançant des projets de diversification, un système autonome de microfinance fournira aux membres de l'Ismam de nouvelles occasions d'améliorer leur situation économique. La perspective du montage en dehors de l'Ismam d'un système de crédit ne doit pas s'envisager comme une trahison de la mission de départ mais bien comme une opportunité pour l'organisation et les membres de l'Ismam de conforter leur situation.

Le projet doit se repositionner sur une stratégie de satisfaction de la demande. C'est-à-dire davantage axée vers une population urbaine et semi-urbaine. De cette façon le pilote répondra à des besoins évidents tout en posant dès le démarrage les conditions de la rentabilité de l'institution. Une fois la confiance obtenue et les financements mobilisables pour une phase d'expérimentation plus large, le projet s'étendra et visera à satisfaire une population rurale enclavée. Il s'agit d'un enjeu pour le Chiapas et accessoirement pour le Mexique dans la mesure où la majorité des programmes ne savent pas comment servir une clientèle rurale fortement enclavée. Un travail patient d'expérimentation est nécessaire, à l'instar de ce que le Gret a mis en place au Cambodge avec EMT.

2. Les conditions d'une action réussie

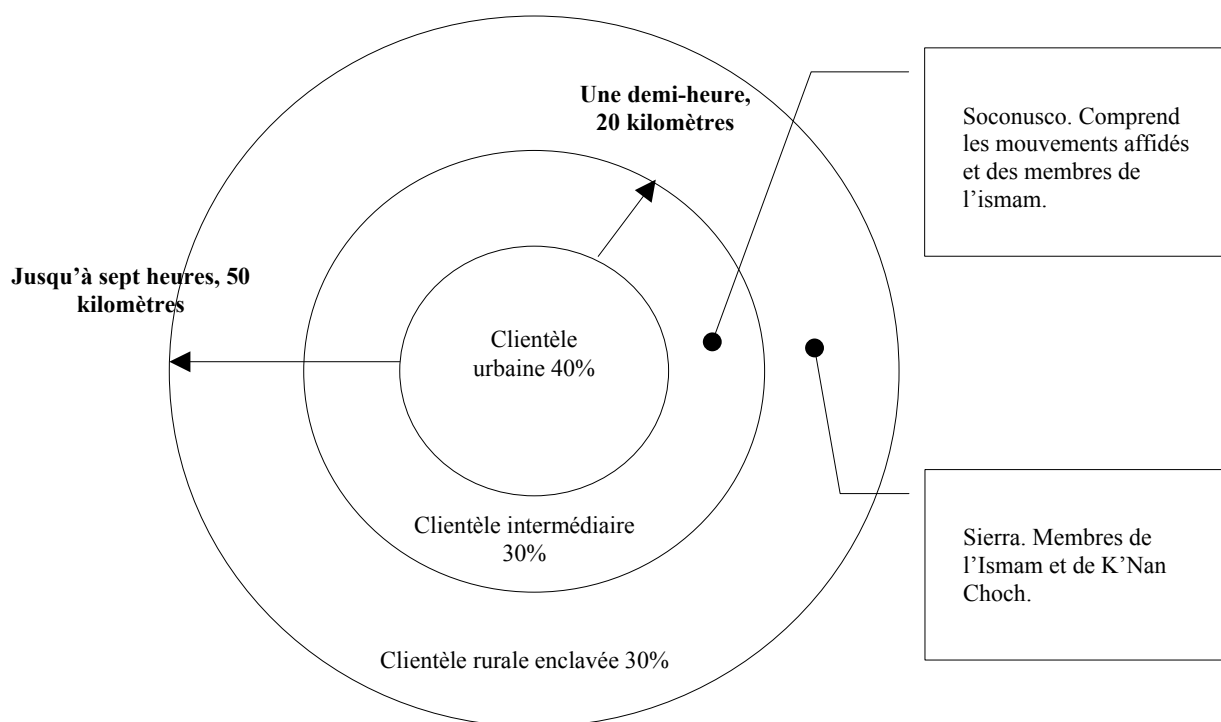
Sous réserve d'une étude de marché complémentaire, l'étude a permis d'identifier les deux principales conditions à réunir pour s'assurer d'un démarrage dans des conditions optimales d'un projet de microfinance, à savoir :

- ▷ le marché potentiel et
- ▷ les méthodologies de crédit possibles en fonction des milieux desservis.

2.1 Le marché

Tapachula est la capitale économique du Chiapas. La ville portuaire de Puerto Madero offre en trente minutes un accès à l'océan et le développement de Tapachula se fait dans cette direction. D'ici 20 ans Puerto Madero et Tapachula ne formeront qu'une seule zone urbaine sans discontinuité. Les besoins en microcrédit de la population urbaine de Tapachula sont de ce fait gigantesques et devraient croître au rythme de l'exode rural.

Le schéma qui suit offre une description du marché et de la localisation des trois principaux types de clientèles autour de Tapachula.



Dans l'immédiat la clientèle urbaine du système de microfinancement peut être évaluée à 50 000 personnes. Ceci constitue une base amplement nécessaire à la fondation d'une institution pérenne et rentable dès les trois premières années, d'autant plus que la clientèle y est concentrée et qu'elle pourrait être servie moyennant des investissements de départ limités, tant en terme d'infrastructures qu'en terme de technologie.

La clientèle adjacente comprise dans un rayon de 20 kilomètres autour de Tapachula, parmi laquelle figurent des membres de l'Ismam mais surtout tous les mouvements affidés excepté K'Nan Choch, a régulièrement accès aux services et marchés urbains et y effectue de nombreux déplacements. Cette clientèle pourra également être servie avec relativement peu de moyens.

En revanche une expérimentation sur la méthodologie de crédit adaptée au milieu rural devra être lancée. Ce travail servira de base à la mise au point d'outils, de produits et de services adaptés aux besoins des éjidatarios vivant dans les zones les plus enclavées, dont les possibilités de déplacement sont extrêmement limitées. L'institution devra sans doute proposer un service de proximité, fortement décentralisé, qui suppose une méthodologie de crédit différente de celle mise au point par le pilote les deux premières années.

Au total la clientèle potentielle du système représente non moins de 125 000 personnes.

Les besoins de financement sont par ailleurs extrêmement variés. Aux côtés de la diversification des productions agricoles, le développement ou la création d'activités de transformation

des produits issus du milieu rural, les activités de service, de commerce ou d'artisanat sont bien représentés.

Les zones visitées sont d'une part la Sierra, essentiellement caféicole, d'autre part le Soconusco, consacré à la culture du cacao. Les producteurs rencontrés dépendent pour la plupart de ces activités, les femmes se consacrant parfois à d'autres productions.

Faute de financements adaptés, la plupart des paysans ne peuvent augmenter la productivité de leurs parcelles, à l'exception notable des membres des mouvements issus de la Pastorale de la Terre qui ont su organiser leur filière. Les producteurs sont dépendants des cours variables et de plus en plus bas du cacao et du café, et financent leur exploitation en vendant par anticipation leur récolte à un « coyote ».

La dépendance vis-à-vis de monocultures dépréciées est de plus en plus ressentie comme une contrainte par les familles interrogées, dont les conditions de vie se détériorent chaque année davantage. Toutes ont envisagé la diversification de leurs productions comme une solution à ce problème, mais rares sont celles qui ont pu concrétiser leurs projets. Les femmes sont particulièrement dynamiques à cet égard, et ce sont elles qui la plupart du temps assurent à la famille un revenu minimum garantissant des soudures moins difficiles.

Toutefois, faute de financements et victimes du machisme mexicain, reléguées au second plan, ces mêmes femmes ne trouvent pas toujours le financement nécessaire au démarrage d'activités complémentaires à la culture de rente.

Dans le domaine agricole, les personnes interrogées ont principalement cité au titre des activités en projet :

- ▷ La transformation des produits agricoles (cacao en chocolat, sucre en bonbons, fruits en jus, lait en fromage, céréales en farines puis tortillas ou pain,...) et leur commercialisation,
- ▷ Le « traspatio », autrement dit l'élevage en semi-liberté de petits animaux domestiques, tels que volailles et porcs,
- ▷ L'élevage de chèvres,
- ▷ La culture et la commercialisation, y compris à l'export, de miel,
- ▷ La culture de légumes à plus grande échelle,
- ▷ La production et commercialisation de fleurs, spécialement celle d'espèces uniques et localisées dans le Soconusco, très appréciées,
- ▷ La gestion de pépinières,
- ▷ La production et la commercialisation de fruits, bananes et mangues figurant en tête des cultures les mieux vendues.

La mission a également permis de mettre en évidence une multitude d'activités non-agricoles, à la fois en milieu rural, dans les régions Sierra et Soconusco, et en milieu urbain, à Tapachula, où les activités informelles foisonnent et constituent un refuge économique pour une grande part de la population.

Là encore les personnes interrogées, les femmes essentiellement, regorgent de projets. Les métiers ou activités le plus souvent cités sont :

- ▷ Les activités de service et de petit commerce, fixe ou ambulant (photographes publics, maçons et ouvriers, gardes d'enfants, papetiers et vendeurs de journaux, écrivains et comptables publics, musiciens, blanchisseuses, laveuses et repasseuses, agents et guides de tourisme, cordonniers, couturières, vendeurs de plantes et semences, vendeurs d'essence et d'huile, prestataires de service de téléphonie rurale, restaurateurs de rue, vendeurs de vêtements, de parfums, menuisiers et charpentiers),
- ▷ La manufacture et la petite industrie (fabricants de tuiles et briques, charbonniers, exploitants de conserveries, de distilleries, meuniers),
- ▷ L'artisanat,
- ▷ Les activités de transport,
- ▷ La boulangerie, la boucherie.

Il s'agit bien dans tous les cas d'activités productives, génératrices d'emplois et de revenus, menées par des personnes par conséquent solvables mais n'ayant actuellement aucun accès à des financements adaptés. L'annexe 8 présente un budget familial type qui laisse apparaître une capacité annuelle d'épargne non négligeable, qui peut également s'entendre comme une capacité d'endettement. Les besoins varient de 300 à 5 000 pesos - soit de 250 à 4 200 francs - dans le cas de crédits individuels. Dans les cas d'emprunts au titre d'un groupe organisé, les montants peuvent représenter jusqu'à 150 fois plus¹⁹.

2.2 La technologie

Mettre au point un mécanisme de financement adapté signifie partir en premier lieu du milieu, du contexte local, dont les opportunités mais aussi les freins conditionnent la technologie à mettre en place.

Il faut au Chiapas compter avec une fausse contrainte et deux idées reçues.

Toutes les personnes interrogées durant la mission ont mentionné à un moment ou à un autre qu'au Chiapas, les gens ne payent pas leur crédit. Le spectre de la culture du non-paiement hante tous les esprits. Mais plutôt que de mauvais payeurs ne devrait-on pas parler de mauvais crédits ? Il n'est pas difficile d'analyser que quand un crédit est octroyé pour des motifs électoraux ou que dans l'esprit du prêteur le remboursement importe peu, l'emprunteur ne se sent pas endetté. C'est ce qui s'est passé au Chiapas, quand l'Etat a multiplié les programmes de prêts à l'agriculture avant chaque échéance électorale, quand l'église a voulu aider les populations pauvres ou les rallier à sa cause (protestants et catholiques y vont chacun de leur encre) ou quand les ONG n'imposent aucune règle au système de prêt. La culture du non-paiement est une fausse contrainte que l'on peut contourner en octroyant le crédit correctement, en réponse à un besoin, en ayant fixé des règles claires et en ayant engagé le client sur la base d'un contrat mutuellement consenti.

Un autre discours récurrent concerne le taux d'intérêt. Toutes les personnes interrogées évoquent le taux du crédit comme la contrainte majeure et n'envisagent pas de s'endetter si le taux d'intérêt dépasse 10 % par an. Cette base est bien entendu indicative et subjective dans la

¹⁹ Consulter l'annexe 9.

mesure où elle ne repose sur aucun calcul financier de la part des personnes interrogées. Un système de microfinancement qui se substituerait partiellement à l'usure coûterait beaucoup plus cher et un taux de sortie de 5 % mensuel semble un taux plancher. Là encore dans la mesure où les gens ont eu accès à des crédits et parfois des dons sans être obligés de payer pour le service rendu, même de mauvaise qualité, on voit mal comment ils seraient prêts spontanément à payer pour un service dont ils n'ont encore pas vu l'efficacité. La phase pilote du projet devra poser les bases d'une culture de coût et de facturation et commencer par gagner la confiance des clients. Le taux n'est pas une contrainte et ce qui coûte le plus cher n'est pas un crédit à plus de 50 % par an. Ce qui coûte le plus cher, c'est l'absence de financement adapté.

La deuxième idée reçue concerne l'absence d'activités en milieu rural. Tous les socios du mouvement répondent invariablement qu'en dehors de la culture du café il n'existe pas d'activités rémunératrices dans leur ejido. Il suffit d'interroger leurs épouses ou leurs filles pour se persuader du contraire.

Une des difficultés sera précisément de donner leur place aux femmes dans le système. Un système basé sur la représentation et une appropriation très large des bénéficiaires aurait sans doute peu de chances de fonctionner, dans la mesure où les femmes, principales emprunteuses, seraient exclues des instances de représentation et de gestion. A moins de consacrer d'importantes ressources à l'émergence des femmes dans les instances de direction et de décision, ce qui n'est pas l'objectif prioritaire d'un système de microfinance pérenne et professionnel.

En revanche, et ce point est fondamental, la méthodologie de crédit devra être orientée vers la fourniture de services financiers aux femmes, sans discrimination, hommes et femmes ayant des opportunités égales d'accès au crédit.

L'assistance technique devra consacrer du temps à la formation de permanents et de spécialistes du microcrédit, introuvables aujourd'hui. Par chance le Colcami se trouve à Mexico et pourrait y compris dépêcher sur place à Tapachula des formateurs le temps d'un séminaire. Le Colcami est basé à l'Université de Anahuac au sud de Mexico et sous-traite pour la Banque Interaméricaine de Développement tous les programmes de formation en microfinance pour l'ensemble de l'Amérique Latine. Ricardo Skertchly son directeur estime le nombre de personnes ayant besoin de microfinancements pour l'ensemble du Mexique à 7 millions quand seulement 700 000 personnes y ont aujourd'hui accès.

L'atout principal du Chiapas est de pouvoir offrir des ressources financières commerciales. Les banques de développement existent et peuvent constituer une opportunité pour le refinancement du système. Ainsi l'effort des bailleurs peut se concentrer sur l'assistance technique tandis que les conditions et exigences de rentabilité sont posées dès le départ. Cela permet d'ancrer une culture du zéro défaut, soucieuse de la pérennité de l'institution.

Dès le démarrage le projet devra se fixer des objectifs clairs en matière de pérennité. Celle-ci passe classiquement par l'autonomie technique et organisationnelle, l'équilibre financier et la formalisation juridique de l'institution. Sur toutes ces questions le contexte au Chiapas est porteur, et le sera davantage dans les mois à venir.

3. Stratégie à court et moyen terme

3.1 D'ici à décembre 2000

Les personnes ressources identifiées lors de la mission sont fortement motivées par la mise en place d'un système pérenne de microfinance. Cinq d'entre elles sont assistants techniques auprès du mouvement et ont déjà développé leurs activités de conseil en dehors du cadre de l'Ismam. Leur départ de l'Ismam ou du Casfa est programmé depuis trois ans et devrait être effectif à très court terme. Tous connaissent parfaitement les deux régions Soconusco et Sierra ainsi que leurs populations.

Un cadre du Fira les a rejoint. Lui aussi ambitionne de tourner une page et de mettre en œuvre une activité plus en rapport avec ses convictions personnelles. Son expérience bancaire de plus de vingt ans complète parfaitement les compétences respectives des assistants techniques du mouvement.

Tous se connaissent parfaitement et jouissent d'une grande confiance réciproque.

Dans les mois à venir ces personnes devront créer une structure ad hoc capable d'initier les premiers contacts avec des bailleurs de fonds, capter des fonds privés, monter un projet de type Procréa avec le Fira et contracter une série de missions d'assistance technique extérieure, de la part d'IPM principalement.

Les personnes ressources n'ambitionnent pas de travailler au sein du projet de microfinance mais plutôt d'en faciliter le démarrage et d'en suivre de très près le développement. Tous exercent une deuxième activité et souhaitent s'y consacrer davantage dans les mois à venir.

En collaboration avec IPM, cette ONG pourra réaliser une étude de marché détaillée précisant davantage les volumes financiers en jeu. A partir de là le montage d'un projet pilote sera possible, sans doute sous la forme d'une structure autonome détenue en partie par cette ONG.

Le projet aura pour objectif à court terme de mettre en place un système dans le Soconusco, de manière à rentabiliser très vite la structure et convaincre la banque Interaméricaine de Développement d'investir davantage. A moyen terme, une expérimentation d'un mode de financement, adapté au milieu rural enclavé cette fois, pourra être lancée.

Programme de septembre à décembre 2000	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Constitution d'une association				
Captation de financements privés				
Mission d'appui et de structuration				
Etude de marché				
Démarchage des bailleurs de fonds				
Montage d'un projet pilote				

3.2 Du pilote à l'institution

Une fois le projet pilote lancé il sera possible d'en perfectionner la forme juridique, afin de procéder à une institutionnalisation réussie. Le fait d'avoir démarché au départ des investisseurs privés et de démarrer le pilote avec des propriétaires, tout en assurant le financement du portefeuille par des ressources commerciales, constituera une force indéniable au moment où le pilote se transformera en institution. La Société Anonyme se transformera facilement sous la forme juridique mise au point par l'équipe de Norberto Roque d'ici là.

	Calendrier	Responsables	Financement
Phase d'impulsion	09 à 12 2000	Techniciens réunis en association	Autofinancement
Projet pilote	01 2001 à 12 2002	Equipe recrutée pour le besoin. Société Anonyme	MAE, UE, fonds privés européens et mexicains
Développement	01 2003 à 12 2004	Statut spécifique aux IMF mexicaines	BID
Institutionnalisation	à partir de 2005	Institu Statut spécifique aux IMF mexicaines	Fonds privés

Le coût du projet pilote de deux ans s'élève à 3,6 millions de francs, décomposés ainsi :

	Unité	Nombre	Montant
Assistance technique	Homme/mois	2 * 24	1 800 000
Missions de suivi		8	400 000
Portefeuille de crédit	800 ff d'encours	1 500 clients	1 200 000
Investissements	forfait		200 000
Total			3 600 000

Les ressources proviendront de financements privés et publics, ainsi répartis :

	Source	Montant
Assistance technique	Subventions MAE/CCFD/UE/Fira	1 800 000
Missions de suivi	Subventions MAE/CCFD/UE	400 000
Portefeuille de crédit	Emprunts Fira/banques commerciales	1 200 000
Investissements	Subventions MAE/CCFD/UE	200 000

V. CONCLUSION

1. Utilité de l'étude préalable

La mission a répondu aux objectifs fixés. L'étude aura permis de mettre en évidence les limites des hypothèses formulées lors de la mission d'identification. Les risques identifiés ont pu être analysés, à la fois parce que les contacts et la confiance des partenaires étaient établis, mais aussi parce que trois semaines étaient nécessaires afin de mener un examen de fond, détaillé, de la réalité du milieu.

La poursuite d'une relation avec l'Isamam aurait été envisageable, y compris au travers du montage d'une action pilote. On peut même soutenir l'idée que le montage d'un projet aurait été facilité par la nature même de l'Isamam, structure coopérative jugée exemplaire et disposant d'une reconnaissance forte au Chiapas et au-delà. Toutefois au bout de deux ou trois ans les résultats n'auraient pas été au rendez-vous et les frustrations des uns et des autres auraient pesé lourd.

Trois semaines ont permis de mener des entretiens à la fois institutionnels et privés. Chaque détail compte. Pouvoir recouper les propos des uns et des autres, questionner à plusieurs reprises les mêmes personnes sur les mêmes problèmes, permet de mettre en relief les vraies difficultés et les vraies contraintes. Ce qui passait inaperçu pendant une semaine devenait évident au bout de huit jours.

2. De nouvelles perspectives

Le mérite de cette étude aura été de permettre la discussion et la remise en cause des hypothèses de départ afin de projeter de nouvelles perspectives d'action.

La planification sur place et la possibilité d'approfondir certains contacts, y compris certains de ceux déjà initiés lors de la phase préalable d'identification, ont fait gagner plusieurs mois sur l'étude de faisabilité d'un projet adapté au milieu visité.

Les sous-objectifs de départ qui consistaient à satisfaire une population dans le besoin n'ont pas été modifiés. Par ailleurs la consolidation de l'Isamam, qui ne peut passer par la mise en place d'un système de crédit, n'est pas remise en cause par la mise au point d'un projet extérieur au mouvement. A l'inverse la programmation du système au sein de l'Isamam aurait abouti au mieux à ce que rien ne se fasse, au pire à déstabiliser l'organisation en lui faisant assumer des responsabilités trop lourdes.

Au lieu de cela, la perspective de pouvoir offrir aux membres du mouvement, mais aussi à une population plus large, un accès au microfinancement, est satisfaisante pour toutes les parties impliquées dans l'étude préalable.

Annexe 1 : Localisation



Sources documentaires sur le Chiapas

www.inegi.gob.mx site de l'Institut Mexicain de Statistiques

www.elchiapaneco.com.mx site d'informations sur le Chiapas

www.elfinanciero.com.mx site du premier quotidien financier mexicain

Annexe 2 : Programme de la mission

10 août

Voyage aller.

11 août

Réunion avec les techniciens locaux et les délégués de l'Ismam.

Réunion avec le département des projets de l'Ismam.

12 août

Réunion au Casfa.

Etude de la monographie du Chiapas.

13 août

Rédaction.

14 août

Série d'entretiens au sein de l'Ismam avec les différents départements.

Entretien avec le padre Jorge.

Entretien au Banrural.

15 août

Visite de terrain aux environs de Tapachula.

Entretien avec le padre Jorge.

Entretien avec le Fira.

16 août

Visite de terrain à Siltepec (région Sierra).

17 août

Visite de terrain à Santo Domingo et Cordoba (région Soconusco).

18 août

Entretiens à l'Ismam.

19 août

Entretiens avec José Caballero (Casfa), Paco Gonzalez (Ismam) et le padre Jorge.

Rédaction.

20 août

Lecture et rédaction

21 août

Entretiens au sein de l'Ismam.

Préparation du séminaire.

22 août

Préparation du séminaire.

Entretien avec Julio Omar (Banrural).

23 août

Visite de terrain aux environs de Tapachula.

Préparation du séminaire.

24 août

Séminaire

25 août

Séminaire.

Entretien avec Hector Aldana (Fira)

26 août

Entretiens avec le groupe de partenaires futurs.

Planification stratégique avec Pancho Otero.

27 août

Rédaction.

Entretiens avec le groupe de partenaires futurs.

28 août

Entretien Hector Aldana.

Voyage à Mexico.

29 août

Entretien à l'Ambassade de France.

Entretien au Colcami.

Entretien à la Banque Interaméricaine de Développement.

30 août

Rédaction.

Voyage retour.

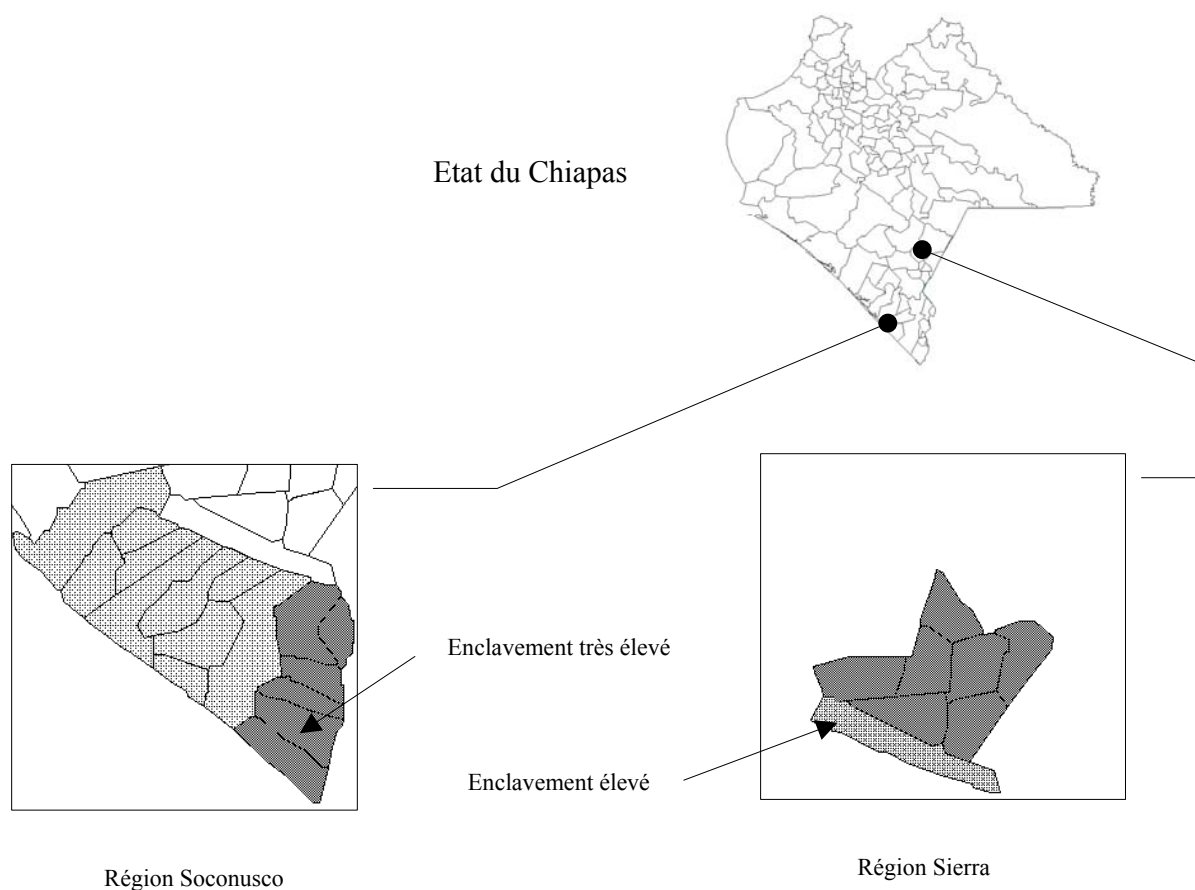
Annexe 3 : Personnes rencontrées à l'occasion d'entretiens particuliers

- ▷ Julio Omar Pérez Roman – Directeur de l'agence de la Banrural de Tapachula.
- ▷ Hector Aldana Fontecilla – Ingénieur-conseil au FIRA, agence de Tapachula.
- ▷ Jose Maria Capri Bodegas – Ingénieur-conseil au FIRA, agence de Tapachula.
- ▷ Alexandro Aguilar Reyna – Assistant technique auprès de la SSS K'Nan Choch.
- ▷ Darinel A. Pérez Solis – Comptable de l'Ismam.
- ▷ José Manuel Aguila Gonzalez – Coordinateur du département TECHNIQUE de l'Ismam.
- ▷ Cristobal Roblero Juarez – Responsable du département CREDIT aux membres de l'ismam.
- ▷ Humberto Zavala Ortiz – Commissaire aux comptes de l'Ismam.
- ▷ Antonio Castro – Assistant technique auprès de l'Ismam.
- ▷ Jorge Aguilar Reyna – Assistant technique auprès de l'Ismam et fondateur du mouvement.
- ▷ Manuel Yoc – Assistant technique auprès de l'Ismam.
- ▷ Francisco Garcia Gonzalez – Responsable du département PROJETS de l'Ismam.
- ▷ Jose caballero – Coordinateur du Casfa.
- ▷ Philippe Chéron – Conseiller du service de coopération de l'ambassade de France à Mexico.
- ▷ Cesar Bustamante – Chargé d'Etudes à la banque Interaméricaine de Développement – agence de mexico.
- ▷ Ricardo Skertchly Molina – Directeur du Colcami.

Annexe 4 : Enclavement

L'INEGI (Institut National de Statistiques mexicain) a classé les 31 états du Mexique et le district fédéral de Mexico selon leur degré d'enclavement sur une échelle de – 1,69 à + 2,36. Le Chiapas est l'Etat le plus enclavé du Mexique, loin devant l'Etat de Oaxaca voisin dont l'indice est de marginalisation est de 2,06. Voici pour information un extrait de données fournies par l'INEGI.

Etat	Indice	Degré
Chiapas	2,36	Très élevé
Oaxaca	2,06	Très élevé
Guerrero	1,7	Très élevé
Hidalgo	1,1	Très élevé
Veracruz	1,1	Très élevé
Puebla	0,83	Très élevé
San Luis Potosi	0,75	Elevé



Annexe 5 : Le séminaire

Le séminaire s'est tenu sur deux jours. Etaient présents :

- ▷ le comité de direction de l'Ismam (deux personnes),
- ▷ un technicien et un représentant de K'Nan Choch (deux personnes),
- ▷ des techniciens et représentants de La Palma (quatre personnes),
- ▷ des assistants techniques du Casfa (deux personnes),
- ▷ des assistants techniques de l'Ismam (deux personnes) et
- ▷ deux représentants du Fira.

Le séminaire était décomposé comme suit :

Journée du 24 août

Thème ou activité	Horaire	Objectif	Résultat attendu
Inscriptions	9h00 - 9h30		
Presentation	9h30 - 9h35	Présenter l'objectif du séminaire à savoir se familiariser davantage avec le thème du microfinancement	Accord des participants
Présentation mutuelle incluant celle du Gret et d'IPM	9h35 - 10h10	Se familiariser	
Bancosol	10h10 - 10h40	Exposer une expérience de microfinance	Eveiller un intérêt pour le thème
EMT	10h40 - 11h10	Exposer une expérience de microfinance	Eveiller un intérêt pour le thème
Pause	11h10 - 11h30		
Jeu de questions réponses	11h30 - 13h00	Expliquer et chasser les incompréhensions	Susciter la confiance dans les intervenants
Brainstorming	13h 00 - 13h20	Préparation de petits groupes chargés d'élaborer des projets à financer	Participation
Explication sur le fonctionnement du travail en petits groupes	13h20 - 13h30	Préparer un travail efficace	Compréhension
Préparation des projets en petits groupes	13h30 - 14h30	Participation	Conscience des difficultés d'accès au crédit et des besoins de financement
Repas	14h30 - 16h00		

Présentation et analyse des projets	16h00 – 17h30	participation	Conscience des difficultés d'accès au crédit et des besoins de financement
Description des mécanismes de financement possibles	17h30 – 18h30	Rendre l'exercice davantage concret et palpable	Convertir les participants en financiers et faciliter l'étape suivante

Journée du 25

Restituion	9h00 - 9h15	Réchauffer l'assistance et raviver les mémoires	
Analyse du système financier existant	9h15 - 10h00	Comprendre pourquoi le système de financement actuel ne fonctionne pas	Voir la nécessité d'autres mécanismes de financement
Historique de la création d'EMT et de Bancosol	10h00 - 10h30	Comprendre comment cela fut possible ailleurs	Intérêt pour une expérimentation au Chiapas
Pause	10h30 - 11h00		
Conditions pour une création réussie d'un système de microfinance	11h00 - 12h00	Analyser le milieu	Constater que cela est tout à fait possible et envisageable au Chiapas
Clôture	12h00 - 13h00		

Annexe 6 : Bibliographie

- ▷ Plan de desarrollo de Chiapas 1995-2000.
- ▷ Resistencia y utopia – Garcia de Leon.
- ▷ Revista EQUIS – agosto 2000.
- ▷ Les unions de crédit paysannes face au néo-libéralisme mexicain. Cruz H. ; Braojos G. ; Zuvire L., *Revue Tiers Monde*, 1996, 37 (145) : 173-186 p.
- ▷ Les finances populaires au Mexique. Mansells C., Mexico (MEX) : Milenio, 1995.
- ▷ Etude sur les Unions de crédit au Mexique. Bilans et perspectives. Gentil D. ; Doligez F. Mexico (MEX) : FIRA, 1994. - 100 p.
- ▷ Prêter et emprunter. Pratiques de crédit au Mexique. Chamoux M. (ed.); Dehouve D. (ed.); Gouy-Gilbert C. (ed.); Lehalleur P. (ed.) Paris (FRA) : Maison des Sciences de l'Homme, 1993. - 252 p.
- ▷ Commercial bank downscalers in Latin America. Report from Usaid conferences and surveys. 1996, 1997 and 1998.
- ▷ Credit unions in Latin America : recent performance and emerging challenges. Carlos E. Cuevas. World Bank Case Study. March 1999.
- ▷ Tipologia de instituciones financieras para la microempresa en America Latina y el Caribe. Miguel Taborga y Fernando Lucano. 1998.
- ▷ Financial apex organizations : experiences from Mexico. Mario Villalpando-Benitez and Claudio Gonzalez-Vega. Occasional paper n°2503, Ohio State University. February 1998.
- ▷ Lessons in microfinance downscaling : the case of Banco de la Empresa, S.A. Mark D. Wenner and Sergio Campos. August 1998.
- ▷ Financial regulation and its significance for microfinance in Latin America and the Caribbean. Tor Jansson and Mark D. Wenner. December 1997.

Annexe 7 : Extrait du rapport du sénateur André Rouvière sur l'accord de partenariat économique entre la Communauté Européenne et le Mexique

LE MEXIQUE FACE AUX DÉFIS DES TRANSFORMATIONS POLITIQUES ET ÉCONOMIQUES

Le Mexique traverse une période marquée par une profonde évolution de ses institutions politiques et par des difficultés à conduire une économie émergente au niveau de celles des pays développés.

■ A. LA SITUATION POLITIQUE

Alors que l'évolution institutionnelle entraîne le Mexique dans la voie de la maturité démocratique, la stabilité intérieure demeure altérée par la violence et des conflits internes dont le plus important est celui du Chiapas.

▷ 1. La "normalisation" démocratique

Etat fédéral composé de 31 Etats fédérés et du district fédéral de Mexico, les Etats-Unis du Mexique sont régis par la constitution de 1917 qui a établi un régime présidentiel. Le Président de la République est élu pour 6 ans au suffrage universel et n'est pas rééligible. Le Congrès fédéral se compose d'un Sénat de 128 membres et d'une Chambre des députés de 500 membres élus pour trois ans.

Depuis 1929, ces institutions très voisines de celle du voisin nord-américain ont fonctionné dans le cadre d'un monopole de fait exercé par le Parti révolutionnaire institutionnel (PRI).

La **modernisation des institutions** a été amorcée par le Président Salinas de Gortari puis poursuivie par son successeur, élu en 1994, le Président Ernesto Zedillo.

Cette évolution, que Mme Rosario Green, ministre mexicaine des affaires étrangères a qualifiée de "**normalisation**" **démocratique**, lors de son audition devant notre commission le 22 octobre dernier, se traduit par une profonde inflexion des pratiques institutionnelles, dans le sens d'un plus grand pluralisme politique.

Une étape fondamentale a été franchie lors des élections du 6 juillet 1997, organisée dans le cadre d'une nouvelle loi électorale, au cours desquelles **le PRI a perdu la majorité absolue à la chambre des députés**. En effet, si le PRI demeure largement la force dominante du Sénat, il ne détient plus que 239 des 500 sièges de députés.

L'opposition se subdivise en deux forces principales :

- à gauche, le parti de la révolution démocratique, fort de 125 députés et de 2 gouverneurs d'Etats, dont celui du district fédéral de Mexico, remporté en 1997 par M. Cardenas, fils de l'ancien président de la République qui avait établi, entre 1934 et 1940, les bases du système politique mexicain,

- à droite, le parti d'action nationale (PAN), d'inspiration libérale, qui détient 121 sièges de députés et 6 postes de gouverneurs.

Deux petits partis, le parti écologiste et le parti du travail, permettent à l'opposition de détenir la majorité absolue à la chambre des députés, mais en raison de ses divergences idéologiques, elle ne se retrouve guère que sur un objectif commun : la revendication d'un fonctionnement plus démocratique des institutions.

Les élections de 1997 ont imposé au PRI une pratique politique nouvelle, puisque le chef de l'Etat ne peut compter sur le soutien automatique du Congrès.

D'ores et déjà, l'échéance présidentielle de l'an 2000, au cours de laquelle le Président Zedillo ne pourra pas se représenter, apparaît comme capitale car elle aura pour la première fois pour enjeu la potentialité d'une alternance politique.

▷ 2. Une société où persistent de violents foyers de tension

L'accession du Mexique à une certaine maturité démocratique ne va pas de pair autant qu'on pourrait le souhaiter avec une "pacification" de la société elle-même.

La délinquance reste élevée et le **transit de la drogue** en direction des Etats-Unis favorise la contagion de l'influence des trafics illégaux à la société toute entière. Le système de lutte anti-drogue a lui-même dû être refondu à la suite de la découverte des liens qu'il entretenait avec les narco-trafiquants.

Mais c'est surtout le **conflit du Chiapas** qui depuis 1994 ébranle la stabilité intérieure du Mexique. L'insurrection menée par l'armée nationale de libération zapatiste, dirigée par le "sous-commandant" Marcos, a mis sur le devant de la scène la situation sociale et politique des populations indiennes du Chiapas.

Sur le plan sécuritaire, un cessez-le-feu est en vigueur depuis le 12 janvier 1994 mais le dispositif militaire dans la région reste élevé, alors que des groupes paramilitaires multiplient leurs activités. L'exacerbation des tensions s'est produite en décembre 1997 lors de **l'assassinat de 45 Indiens dans la commune d'Acteal**.

Sur le plan politique, les zapatistes ont mis en place près de 40 municipalités autonomes. Un accord sur les droits et la culture indigènes, les **accords de San Andres**, avait été conclu en février 1996 mais depuis janvier 1996, le dialogue avec les autorités fédérales est rompu, les zapatistes ayant rejeté le projet gouvernemental d'intégration dans la Constitution du dispositif de cet accord.

Alors que le Président Zedillo avait proposé le 20 mars dernier une nouvelle mouture du projet de réforme constitutionnelle, le démantèlement par les autorités fédérales de plusieurs municipalités autonomes a ravivé les tensions et s'est accompagné de violences.

La commission parlementaire de pacification a proposé le retrait des militaires de la zone, préconisé par la commission mexicaine des droits de l'homme, et l'interruption du démantèlement des municipalités zapatistes, mais le Président Zedillo a rejeté ces propositions.

Ajoutons qu'en dehors du Chiapas, des actions violentes contre les autorités publiques ont été menées après juillet 1996 dans l'Etat de Guerrero par l'Armée populaire révolutionnaire. Les opérations conduites par les forces militaires mexicaines à l'encontre des populations indigènes soupçonnées de soutenir la guérilla ont provoqué des critiques des organisations de défense des droits de l'homme.

■ B. LA SITUATION ÉCONOMIQUE

Malgré un redressement spectaculaire dans les deux années qui ont suivi la crise financière de 1995, l'économie mexicaine demeure fragile, comme en témoignent les difficultés consécutives à la crise asiatique.

▷ 1. Un redressement spectaculaire après la crise financière de 1995

La crise financière provoquée en décembre 1994 par la chute du peso avait entraîné une très sévère récession de l'économie du Mexique. Le PIB avait enregistré un recul de plus de 6 % alors que l'inflation dépassait les 50 % annuels.

Mais **le pays a très rapidement renoué avec la croissance**, qui a atteint 5 % en 1996 et 7 % en 1997. Parallèlement, l'inflation a été ramenée à 15 % en 1997 alors que les déficits publics fédéraux, pour la même année, se limitaient à 0,3 % du PIB. De même, les comptes extérieurs, déficitaires de 29 milliards de dollars en 1994, ne l'étaient plus que de 2 milliards de dollars en 1996 et 7 milliards de dollars en 1997.

Alors que le Mexique s'était engagé dès le milieu des années 1980 dans une politique de libéralisation de l'économie et d'ouverture des frontières, l'entrée en vigueur en 1994 de l'accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, a incontestablement favorisé ce rétablissement. D'une part, le Mexique a bénéficié d'une aide américaine très importante (13,5 milliards de dollars) pour surmonter la crise du peso. D'autre part, **l'ALENA a grandement favorisé la reprise économique** grâce au débouché américain et à un flux d'investissement très important en provenance du Canada et surtout des Etats-Unis. Ces derniers ont notamment

favorisé l'expansion au Mexique de *Maquiladoras*, entreprises industrielles sous-traitantes des firmes américaines et dont la production est exportée en totalité.

Grâce à l'ALENA, la vigoureuse augmentation des exportations mexicaines a soutenu la croissance et a permis au Mexique d'effacer, ne serait-ce que temporairement, les traces des secousses de 1994-1995.

▷ 2. Des structures économiques toujours fragiles

Les nouvelles difficultés conjoncturelles apparues en 1998 ont mis en lumière la fragilité des structures économiques mexicaines.

Quatrième producteur mondial de pétrole, le Mexique, qui tire près de 40 % de ses ressources publiques des recettes pétrolières, a été particulièrement affecté par la chute des cours.

D'autre part, comme toutes les économies émergentes, le Mexique subit le **contrecoup de la crise financière asiatique et russe**. Le peso s'est de nouveau déprécié et l'inflation, que les autorités pensaient pouvoir réduire à 12 % en 1998, pourrait atteindre 20 %. Face à ces difficultés, les taux d'intérêt ont été relevés et les dépenses publiques contractées. Au total, les prévisions de croissance ont dû être révisées à la baisse et ramenées en dessous de 5 % pour 1998. Les comptes extérieurs devraient à nouveau se dégrader alors que l'on s'attend à un ralentissement du flux d'investissements étrangers.

Les turbulences financières font resurgir la question de la **crise bancaire**, qui n'a en fait pas été résolue en 1995. La structure de cantonnement de la dette bancaire privée, le FOBAPROA (Fonds bancaire de protection de l'épargne) qui avait assaini le bilan des banques mexicaines en leur rachetant une partie de leurs créances est à son tour menacé de faillite, si bien que le gouvernement a été amené à proposer au Congrès d'intégrer sa dette à la dette publique. Cette mesure aurait pour effet d'alourdir considérablement la dette publique mexicaine qui passerait ainsi de 27,9 % (85 milliards de dollars) à plus de 42 % du PIB (127 milliards de dollars).

Enfin, cette dégradation des résultats économiques met en lumière de manière plus aiguë les faiblesses de la situation sociale mexicaine, marquée par une faible élévation du niveau de vie, une sous-activité importante et une forte pression à l'émigration.

Annexe 8 : Budget familial type

Les techniciens de l’Ismam ont travaillé avec certains membres à l’élaboration de leur budget familial. A l’occasion d’un séminaire, les paysans ont recensé leurs dépenses et revenus annuels et ont déterminé par différence la part de l’autofinancement qui leur permet de surmonter un déficit structurel de leur budget.

Catégorie	Montant en pesos
Ressources	
Café	16 000
Porc	2 000
Poules & oeufs	660
Miel	600
Légumes & potager	5 540
Total	24 800
Dépenses	
Alimentation	14 950
Fournitures	2 250
Médicaments	3 000
Vêtements	10 000
Transports	2 000
Festivités	3 000
Ecole	2 000
Total	37 200
Autoconsommation	
Aliments	14 560
Semences	740
Bois	200
engrais	2 000
Total	17 500
Equilibre (ressources – dépenses + autoconsommation)	5 100

Annexe 9 : Exemples de projets de groupe à financer

Porteur du projet	Activité à financer	Montant en pesos
Coopérative de producteurs organiques	Restauration	400 000
Coopérative de producteurs organiques	Production de fruits deshydratés	500 000
Coopérative de pêcheurs	Ecotourisme	400 000
Coopérative	Production de plantes médicinales	500 000
Coopérative de producteurs de cacao	Chocolaterie	600 000
Coopérative de pêcheurs	Achat de barques de pêche	600 000