Financement des producteurs du commerce équitable : Les enseignements d'expériences latino-américaines

---

Février 2008

Betty Wampfler, Joaquin Munoz, Cécile Lapenu, Clélia Garino, Rosalie Geiger, Myriam Kessari

1. Commerce équitable et microfinance : la problématique du financement des petits producteurs 4

11. Favoriser des synergies entre commerce équitable et microfinance : un levier de développement ? 4

12. Le financement des producteurs en lien avec des organisations de producteurs du commerce équitable : le cas du Pérou, de la Bolivie et de la République Dominicaine 7

13. Méthodologie : Elaboration d'une grille commune d'analyse 8

2. Le contexte des filières café ou cacao : la place des organisations de producteurs 9

21. Le poids de la filière et ses acteurs dans les économies nationales 9

22. Les coopératives de producteurs : organisation, gouvernance, mode de financement 11

23. La place du commerce équitable 14

3. La demande et l'offre de financement des producteurs 15

31. La demande 15

32. L'offre existante 15

4. L'expérience des organisations de producteurs en matière de financement des producteurs 17

4.1. Les enjeux du financement des producteurs 17

42. Des tentatives de prise en charge directe de la fonction de financement 18

43. Des résultats mitigés dans les partenariats avec le secteur formel et la microfinance ... 21

44. Une faible prise de conscience des implications de la création d'une organisations de producteurs financière 23

45. Peu d'avancées sur les potentialités offertes par la filière du commerce équitable : des pistes à creuser ? 27

AGROFINE /CERISE

Financement des producteurs du commerce équitable :
Les enseignements d'expériences latino-américaines

Février 2008

Dans un contexte mondial libéralisé, de nombreux producteurs de l'agriculture familiale ont des difficultés à vivre de leur production. C'est en réponse à cette constatation que s'est développé le commerce équitable, qui assure un débouché de commercialisation à ces agriculteurs, en leur assurant des prix stables et « justes » leur permettant d'accroître leurs revenus. Cependant, l'accès au financement reste une entrave au développement « durable » de ce type d'agriculteurs, et constitue donc un thème de réflexion privilégié et un enjeu important pour les coopératives du commerce équitable.

AGROFINE et CERISE sont deux organisations qui travaillent sur la thématique du financement. AGROFINE s'intéresse spécifiquement à la question du financement des organisations du commerce équitable et de leurs membres, et CERISE à l'amélioration des pratiques d'intervention en microfinance. Ces deux structures se sont associées en 2005 au sein d'un même projet « Pour un accès durable des organisations de producteurs du commerce équitable aux services financiers. ». L'idée est d'offrir la possibilité aux producteurs de l'agriculture familiale d'avoir accès aux services de financement grâce à l'approche « microfinance », permettant également de renforcer et pérenniser la filière de commerce équitable, en assurant notamment son préfinancement. Il s'agit ainsi de développer la microfinance en milieu rural en se basant sur les organisations constituées du commerce équitable, demandeurs de services financiers et dont les produits ont des débouchés sécurisés grâce à la filière commerce équitable.

Ce raisonnement soulève de nombreuses interrogations, concernant les besoins réels des producteurs de l'agriculture familiale bénéficiant de débouchés « équitables », la manière dont l'outil de microfinance peut aider au développement des organisations du commerce équitable, mais également les capacités de ces organisations à intégrer le concept de microfinance. Pour commencer à y répondre concrètement, dans une première étape, le projet AGROFINE-CERISE propose une méthodologie permettant d'étudier les relations possibles entre commerce équitable et microfinance, qui a été appliquée à trois terrains d'étude entre avril et octobre 2006 : la coopérative El Ceibo en Bolivie, la CONACADO en République Dominicaine, et la COOPAIN au Pérou.

La présente note synthétise les enseignements de ces trois cas et soulève les questions opérationnelles qui permettront de poursuivre la construction des liens entre la microfinance et le commerce équitable. Elle s'inscrit dans le cadre d'une étude préalable engagée avec le F3E (Fonds pour la promotion des Etudes préalables, Etudes transversales et Evaluations) destinée à construire ce dispositif d'accompagnement et accompagne une réflexion plus stratégique sur les conditions du partenariat organisations de producteurs-IMF dans les filières du commerce équitable (Agrofine, Cerise, 2007). Le projet de recherche-action Agrofine-

Cerise, s'appuyant sur la double expérience d'organisations de producteurs du commerce équitable et d'opérateurs de microfinance, a pour objectif d'apporter des éléments de réflexion et de décision sur la stratégie à adopter pour développer l'accès aux services financiers pour les organisations de producteurs du commerce équitable.

1. Commerce équitable et microfinance : la problématique du financement des petits producteurs

11. Favoriser des synergies entre commerce équitable et microfinance : un levier de développement ?

L'accès au crédit et à des services financiers performants est indispensable pour la compétitivité de l'agriculture familiale et des ménages agricoles. Plusieurs expériences et institutions de microfinance en milieu rural ont démontré leur capacité à faciliter le financement agricole en proposant des services financiers adaptés et compétitifs (CECAM de Madagascar ou Kafo Jiginew au Mali, par exemple). Pourtant, l'accès aux services financiers pour les organisations et leurs membres reste particulièrement difficile.

Les organisations de producteurs participant au commerce équitable ont accès à des circuits d'exportation permettant une rémunération supérieure, plus stable et associée à une facilité de préfinancement. Cependant, même avec des revenus supérieurs et plus stables, le recours au crédit reste nécessaire pour les producteurs. Leur manque d'accès à des services financiers durables affaiblit les potentialités de ces filières et limite le développement économique local autour des organisations de producteurs.

Les organisations paysannes du commerce équitable sont ainsi confrontées avec une grande acuité à cette question du financement de l'agriculture familiale. Comme toutes les organisations de producteurs, elles ont à faire face à des besoins de financement de différente nature. Il s'agit tout à la fois :

- d'améliorer l'accès des producteurs membres des organisations de producteurs aux services financiers ; la majorité de ces producteurs manquent de garanties réelles suffisantes pour être considérés comme clients solvables par les institutions financières locales ;
- de financer les activités économiques des organisations de producteurs (fonds de roulement, équipement pour les activités d'approvisionnement, de commercialisation, etc.); les volumes financiers requis par ces activités peuvent être importants et les organisations de producteurs elles –mêmes ont en règle générale peu de garantie à fournir aux institutions financières ;
- de générer des ressources pour couvrir les frais de fonctionnement des organisations de producteurs, contribuer au renforcement des capacités de l'organisation de producteurs, participer au co-financement des services d'appui à l'agriculture.

Pour faire face à ces besoins, les filières du commerce équitable apportent aux organisations de producteurs une assistance financière temporaire sous forme de prêt direct, de

préfinancement ou de lettre de garantie auprès d'une banque locale. Cependant, des solutions plus durables et réplicables dans différents types de contexte doivent être identifiées pour briser les cercles vicieux d'endettement des producteurs et renforcer les potentiels financiers locaux d'investissement dans les filières alternatives du commerce équitable.

En quoi ces deux outils de développement que sont la microfinance et le commerce équitable peuvent-ils s'accorder pour tenter de proposer un système de financement efficace au niveau des zones d'opération des organisations de producteurs ?

Face aux défis du financement auquel elles sont confrontées, les organisations paysannes développent quatre types de stratégies d'accès au financement aux résultats contrastés (Mercoiret, Wampfler, 2001 ; Wampfler, Lapenu, 2002). Sur chacune de ces stratégies, les points forts et points faibles analysés dans le cadre des travaux CIRAD-CERISE, essentiellement en Afrique, sont prises ici comme hypothèses de base pour les liens organisations de producteurs/services financiers:

1° L'internalisation de la fonction de crédit : Pour faire face aux besoins de crédit de ses membres, l'organisation de producteurs met en place un système de crédit interne à partir de la mobilisation d'une ligne de crédit d'un bailleur de fonds, ou plus rarement, en valorisant des fonds propres. Si cette stratégie présente quelques atouts comme de pallier à l'absence de crédit de proximité, et cela à un coût limité tant que la ligne de crédit est gratuite, ses limites sont cependant importantes :

- manque de compétences et d'outils professionnels nécessaires pour une saine gestion du crédit ;
- difficulté à gérer plusieurs activités économiques différentes au sein d'une même structure ;
- conflit d'intérêt : censées représenter et être solidaires de leurs membres, les organisations de producteurs ont de grandes difficultés à exercer sur ces mêmes membres la pression nécessaire au remboursement du crédit ;
- absence de fonction de services d'épargne et donc dépendance durable de l'extérieur pour développer le crédit.

Même si, face à l'insuffisance des systèmes financiers formels, cette stratégie continue à se développer, les échecs sont nombreux : épuisement des lignes de crédit, endettement des organisations de producteurs, dégradation des mentalités par rapport au crédit, risque important de désorganisation durable des marchés financiers locaux.

2° L'externalisation de la fonction de crédit mais avec une gouvernance liée à « l'organisation de producteurs mère » : l'organisation paysanne crée une institution de microfinance « fille », spécialisée mais autonome qui devient son « bras financier ». Ces institutions de microfinance sont le plus souvent des mutuelles d'épargne et de crédit (FECECAM du Bénin, CECAM de Madagascar, Mutuelles de la Fenagipèche au Sénégal) dont la gouvernance et les activités restent proches de l'organisation de producteurs mère (élus communs, participation de l'organisation de producteurs au capital de l'IMF, financement des activités de l'organisation de producteurs par l'IMF).Cette stratégie a un double intérêt: l'IMF créée est une institution

professionnelle qui pourra acquérir un statut légal, des compétences et des outils adaptés, tout en restant dédiée à l'agriculture.
Mais elle conjugue aussi des difficultés fortes :

- toutes les difficultés habituelles de création d'IMF : processus long, difficile et coûteux, nécessitant un accompagnement technique de moyenne à longue durée ;
- un niveau de risque élevé lié à un portefeuille de crédit spécialisé en agriculture ;
- l'IMF, « organisations de producteurs fille », peut être tentée de prendre son autonomie et d'adopter une logique plus financière qu'agricole (« aller vers les secteurs d'activités les plus rentables… ») qui peut l'éloigner très vite de sa mission initiale.

3° Le partenariat avec la microfinance existante : L'organisation de producteurs s'appuie sur les institutions de microfinance existant dans sa zone et développe une fonction « d'intermédiaire» entre ses membres et les IMF. Cette fonction d'intermédiaire peut prendre de multiples formes : appui à l'identification d'IMF fiables et motivées, négociation des conditions de crédit, appui à l'identification de la demande de financement des producteurs (montants, durée du crédit, modalités de remboursement) et à l'élaboration des dossiers de crédit, apport de garantie, suivi des remboursements, participation au capital de l'IMF, etc.
Les avantages de cette stratégie sont importants :

- L'organisation de producteurs s'appuie sur l'existant,
- L'accès aux services financiers est immédiat,
- Les coûts de mise en œuvre ainsi que les risques pour l'organisation de producteurs sont faibles.

Mais les obstacles à la mise en œuvre restent nombreux :

- Il faut que les IMF existent localement et qu'elles soient intéressées à l'agriculture ;
- La construction de confiance entre organisations de producteurs et IMF est souvent difficile ;
- L'IMF doit disposer de ressources financières adaptées aux besoins agricoles (en termes de volume et de durée).

4° La contribution à la construction d'un cadre macro économique et politique favorable au financement de l'agriculture familiale : au sein de coordinations régionales ou nationales, les organisations paysannes participent à l'élaboration des politiques et des dispositifs de financement de l'agriculture familiale, à la coordination du partenariat entre organisations de producteurs, IMF et banques. Cette stratégie qui peut être développée en complément des deux stratégies précédentes, permet une meilleure implication du monde agricole dans la définition des politiques publiques et peut conduire à une efficacité renforcée de ces politiques.

L'expérience acquise en la matière, les nombreux échecs des initiatives d'internalisation de la fonction de crédit par les organisations de producteurs observés à l'échelle internationale,

conjugués à l'évolution des standards internationaux de structuration du secteur financier rural conduisent à privilégier aujourd'hui l'externalisation de la fonction de crédit au sein d'institutions de microfinance autonomes ou la recherche de partenariat avec la microfinance existante.

Quelle stratégie d'accès au financement pour les organisations de producteurs du commerce équitable ?

Certaines organisations de producteurs du commerce équitable ont développé des services de préfinancement de récolte (CAC La Florida au Pérou, Kuapa Kokoo au Ghana, Acipar au Brésil ou Ccch -Central de cooperativas cafetaleras de Honduras). Certaines d'entre elles ont internalisé une fonction de crédit aux membres et développé une offre plus large de services financiers (Cepicafé en Bolivie). Cependant, ces démarches restent encore marginales dans le secteur du commerce équitable et aucune évaluation n'en a été faite à ce stade.

D'autres organisations de producteurs du commerce équitable (Fincafé, El Ceibo en Bolivie) ont établi des partenariats avec des institutions financières locales, banques ou microfinance. Là encore, l'évaluation reste à faire.

12. Le financement des producteurs en lien avec des organisations de producteurs du commerce équitable : le cas du Pérou, de la Bolivie et de la République Dominicaine

Les trois études menées au Pérou, en Bolivie et en République dominicaine en 2006 ont eu pour objectif d'identifier les besoins de financement des organisations de producteurs et de leurs producteurs, ainsi que les solutions déjà mises en oeuvre par l'organisation de producteurs et les autres structures, formelles et informelles, afin de dégager des hypothèses pour améliorer l'accès aux services financiers pour l'agriculture familiale.

La problématique commune des études

La problématique de l'étude est formulée de la manière suivante :
Comment les organisations de producteurs du Commerce Equitable peuvent-elles répondre de manière durable aux besoins de financement de leurs structures et de leurs membres, dans leur contexte d'action local, national et international?

Autour de cette problématique, se décline une série de questions :

- Quelle est la nature des besoins en financement des organisations de producteurs et des producteurs du commerce équitable ?
  Les membres des coopératives du commerce équitable sont des producteurs dont les systèmes productifs dépendent souvent largement des cultures commerciales d'exportation. Comment sont financées les charges d'entretien de la famille, de l'emploi de main d'œuvre pour la récolte et l'entretien des plantations, et de l'ensemble des frais prévus ou imprévus auxquels l'agriculteur doit faire face au cours d'une vie (mariage, études des enfants, santé, décès, etc.).
- Les besoins sont-ils couverts par l'offre en financement local ?

- L'organisation de producteurs tente-t-elle de répondre aux besoins financiers de ses membres? De quelle manière, et en particulier, peut-elle tirer partie de son insertion au sein d'une filière du commerce équitable offrant des préfinancements et éventuellement des formes innovantes de garanties ? Est-elle capable d'améliorer et développer ses services financiers? Quelle est alors la solution la plus adaptée ?
  La voie d'amélioration que va choisir l'organisation de producteurs pourra dépendre du cadre légal national, de ses objectifs, de ses capacités globales, du cadre socio-politique local et de ses relations avec les acteurs de la filière du commerce équitable.

Les études de cas

Le travail a porté en particulier sur trois organisations de producteurs en 2006, au Pérou, en République Dominicaine et en Bolivie. Le choix des trois études de cas a été réalisé par le responsable d'Agrofine, en fonction des qualités relationnelles de l'organisation de producteurs, de ses activités et son autonomie financière, de la densité d'IMF sur la zone de l'organisation de producteurs sélectionnée. De plus, chacune de ces trois organisations de producteurs a déjà capitalisé des expériences de services financiers à ses membres, avec plus ou moins de difficultés.
Le travail a porté ainsi plus spécifiquement :

- en Bolivie, sur la Centrale de coopérative « El Ceibo Ltda » (Garino, 2006),
- au Pérou, sur la COOPAIN, « Cooperativa Agraria Industrial Naranjillo » (Geiger, 2006),
- en République Dominicaine, sur la CONACADO, « Confederacion Nacional de Cacaocultores Dominicanos », (Bernard, Kessari, 2006).

Les échanges et rencontres avec d'autres coopératives de Bolivie et du Pérou ainsi que le travail de l'Iram, membre de Cerise, auprès d'organisations de producteurs du Mexique, ont également apporté des éléments de réflexion et de comparaison sur ce thème du financement des producteurs dans le cadre des filières du commerce équitable.

13. Méthodologie : Elaboration d'une grille commune d'analyse

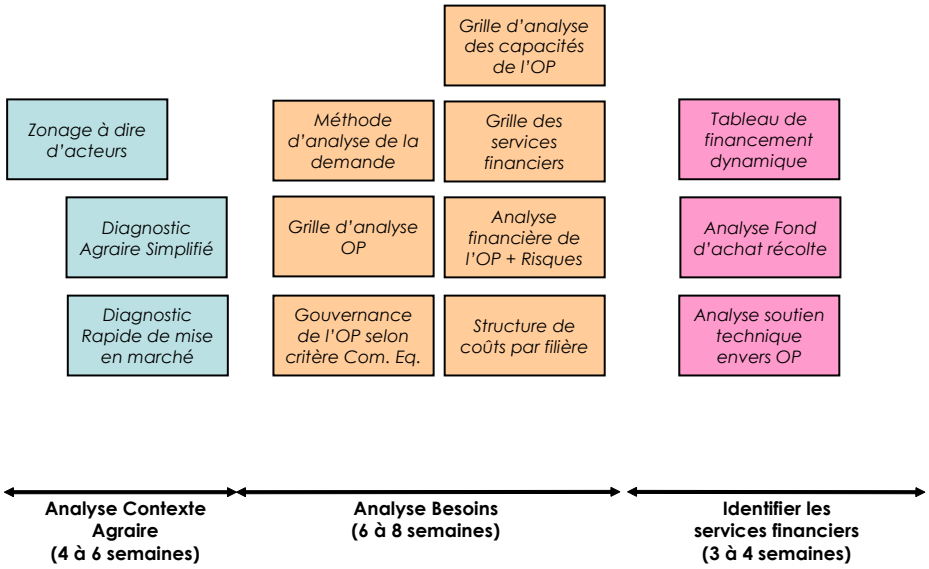
Le travail auprès de trois coopératives du commerce équitable, pour lesquelles la question du financement de ses membres est d'actualité (offre de services ou recherche de réponses) s'est construit autour de l'élaboration d'une grille commune d'analyse combinant différentes sources et différentes approches :

1) Analyse du contexte agraire : diagnostic agraire systémique
2) Analyse des organisations de producteurs – développée à la fois dans le cadre de travaux sur la dynamique des organisations paysannes face au désengagement de l'Etat, de travaux sur le rôle des organisations de producteurs dans le financement de l'agriculture (Mercoiret, Berthome, 2003, Wampfler, 2005) et de l'analyse de la gouvernance de l'organisation de producteurs menée dans le cadre des filières du commerce équitable.

3) Analyse des besoins de financement : typologie des budgets de ménages et analyse des besoins des producteurs ; analyse des besoins des organisations de producteurs.

4) Analyse de l'offre de services financiers : offre formelle, semi-formelle et informelle de la zone ; analyse de l'offre proposée par l'organisation de producteurs.

Panorama des outils - Etude terrain



Ce travail sur une grille commune a permis une production méthodologique originale qui donne une analyse complète, dans le contexte national des filières étudiées, de la demande de financement des producteurs, de l'offre de financement existante et de son adéquation ou non à la demande et enfin de l'expérience de l'organisation paysanne partenaire du commerce équitable pour le financement de ses projets. Cette vision exhaustive conduit à une analyse opérationnelle qui permet au final de proposer des recommandations sur les différentes options stratégiques de l'organisation de producteurs en matière de financement des producteurs.

Sur les limites de la méthode, contraintes de logistique et manque de temps ont pu restreindre le nombre de ménages interrogés (El Ceibo). L'outil méthodologique est également amélioré suite à cette première série de travaux.

2. Le contexte des filières café ou cacao : la place des organisations de producteurs

21. Le poids de la filière et ses acteurs dans les économies nationales

Les contextes des trois études sont différents, et sont ici présentés brièvement afin de permettre de situer la place de ces organisations de producteurs dans les filières café et cacao nationales.

Bolivie

En Bolivie, la filière Cacao n'occupe qu'une faible part de la production (0,54% du PIB national et 3,75% du PIB agricole). Les producteurs sont soit groupés en organisations de producteurs (centrale de coopérative d'El Ceibo – 38 coopératives de base ; groupement d'association CIAAB[1] – 22 associations de 1300 producteurs dont 40% de la production est captée par El Ceibo et 60% par des intermédiaires locaux) soit des producteurs indépendants vendant leur production à des intermédiaires locaux (environ 600 familles).

La coopérative El Ceibo est reconnue comme un acteur fondamental dans la filière. Intervenant à tous les niveaux (fourniture d'intrants, production, transformation, commercialisation), cela la place dans un rôle de régulateur et de leader.

Pérou

Dans le cas du Pérou, les filières d'exportation traditionnelles les plus importantes en valeur dans le domaine agricole sont le café, le coton et le sucre. Depuis les années 1990, les exportations non traditionnelles (légumes, cacao, fruits) ont augmenté de manière significative dans la valeur des exportations, passant de 61% à 74% entre 2000 et 2003. Sur la zone d'intervention de la Coopain existe une forte concurrence pour l'activité commerciale : deux entreprises privées de commercialisation et de transformation de café et de cacao, une coopérative appuyée par l'Organisation des Nations-Unies contre la Drogue et le Délit dont l'ensemble de la production est certifiée biologique et équitable, et de nombreux intermédiaires, s'approvisionnant en café et cacao sur des critères de qualité peu exigeants.

République dominicaine

En 1998, la République dominicaine était placée comme 8ème exportateur mondial de cacao (57 000 Tonnes). Mais l'ouragan Georges fit chuter la production de plus de moitié (28% des surfaces cultivées détruites) et la RD se remet difficilement de cette catastrophe. L'essentiel du cacao exporté est de type Sanchez (moindre qualité) et va vers les Etats-Unis ; l'Hispaniola ne représente que 16% des exportations et est exporté vers l'Europe. Traditionnellement, ce sont quelques grosses maisons d'exportation en situation d'oligopole qui assuraient la commercialisation du chocolat, essentiellement Sanchez. Depuis une vingtaine d'années, de nouveaux acteurs entrent dans le jeu de la commercialisation : la Conacado, organisation des petits producteurs et l'Aprocaci[2], organisation des gros producteurs. Ces organisations de producteurs se sont fait une place en cherchant de nouveaux marchés de valorisation de leurs produits : la production biologique et le commerce équitable en particulier.

- ⇨ Le poids des organisations de producteurs dans les sphères production/commercialisation est variable selon l'histoire de développement des zones de production. Elles ont cependant souvent un poids croissant et restent les interlocuteurs privilégiés de filières telles que celle du commerce équitable.
- ⇨ Positionnement des coopératives étudiées : elles travaillent avec des petits producteurs, avec souvent une notion d'organisation pour assurer un meilleur débouché et de meilleures conditions de vies aux membres ; elles se positionnent plutôt sur une niche de production de bonne qualité, ou certification bio, équitable ; elles font face à une concurrence forte des entreprises privés ou intermédiaires individuels qui offrent des services sociaux, et des services financiers.

[1] Central Integral de Asociaciones Agroecologicas de Alto Beni
[2] Association des producteurs cacaoculteurs de Cibao.

22. Les coopératives de producteurs : organisation, gouvernance, mode de financement

El Ceibo

Organisation et gouvernance

Créée en 1977, c'est une Organisation de Producteurs au statut coopératif qui regroupe aujourd'hui plus de 800 familles de producteurs de cacao biologique, dans 38 coopératives de base.

Jusqu'à il y a 6 ou 7 ans, El Ceibo n'achetait que le cacao des membres affiliés. Puis la demande a beaucoup augmenté et il a fallu assurer des volumes plus élevés aux clients et El Ceibo s'est « ouvert » aux non membres.

El Ceibo est un bon exemple de filière intégrée, puisque la Centrale de coopératives vend des produits bruts, semi-finis, et des produits finis, sur le marché national (30 %) et international (70 %). El Ceibo est reconnue comme un acteur fondamental dans la filière cacao, et ce à différents stades de la filière.

Mode de financement

El Ceibo a un budget de 600000 USD pour l'achat de la récolte, composé majoritairement par les dépôts des membres (DPF) et minoritairement par les capitaux propres de la centrale.

Les perspectives de croissance des volumes de cacao vont entraîner très certainement des besoins d'investissements dans de nouvelles machines. Mais il semble que les financements nécessaires seront facilement disponibles pour la coopérative (investisseur social).

Jusqu'à l'année dernière, il n'y avait pas besoin de préfinancement des exportations par les clients. En 2006, les investissements qui ont été faits, la trésorerie a diminué et El Ceibo a fait appel au préfinancement auprès d'un des exportateurs. A court terme, El Ceibo envisage de solliciter systématiquement le préfinancement car c'est une source de financement moins chère qu'un crédit bancaire.

Coopain

Organisation et gouvernance

La Coopain a été fondée en 1964 par 32 producteurs de la région de Naranjillo au Nord du Pérou, comme une alternative aux prix excessivement bas que recevaient traditionnellement les producteurs soumis à une situation de monopole des intermédiaires pour la vente de cacao ou de café.

Elle connaît un fort développement dans les années 70. Dans les années 80, elle construit une usine de transformation du cacao. La coopérative devient une entité régulatrice des prix d'achat du café et du cacao. A cette époque, la coopérative fait des crédits aux membres sur les articles disponibles dans les boutiques dont elle dispose. La Banque agricole du Pérou finance le fonds d'approvisionnement en café et en cacao, l'agriculteur étant alors directement payé à la livraison. A la fin des années 80, la crise économique du pays, la diminution des prix du café et du cacao, le contexte terroriste de la zone, et la mauvaise gestion de la coopérative la conduisent à la déchéance. Depuis 2001, la coopérative enregistre une reconstruction rapide et travaille à renforcer sa base de membres : changement de personnel, appui d'ONG internationales, usine de transformation du café, nouvel accès au financement bancaire[3]. Elle a été certifiée par FLO en 2004.

[3] Lettres de garanties de l'ONG belge SOS Faim.

Aujourd'hui, la Coopain est la plus grande coopérative de producteurs de cacao biologique du Pérou. La coopérative compte environ 3000 membres inscrits et 1600 membres actifs qui lui livrent leur production régulièrement. La coopérative est en phase de croissance. Elle dispose d'un personnel qualifié mais des élus faiblement compétents par manque de formation. Elle entretient de bonnes relations avec les organismes d'appui qui la jugent sérieuse et solide. Vis-à-vis de ses membres, la Coopain fait face à la contrainte de la dispersion et au manque de relais auprès de ceux-ci, à une concurrence qui offre aux agriculteurs une alternative avantageuse (service de proximité, services sociaux, prix à peu près équivalents, etc.) et une histoire récente qui la place parfois encore dans un environnement de méfiance avec eux.

Mode de financement
La Coopain dispose de quatre sources de financement potentiel :
Les banques commerciales locales : Grâce à ses partenaires d'appui, la Coopain a accès à des financements de son fonds de commercialisation et à des financements auprès des banques commerciales locales – avec des lettres de garanties de SOS Faim puis par le Fonds de Garantie Amérique latine (FOGAL) – qui peuvent être utilisés pour la rénovation de l'équipement de l'usine de transformation du cacao. La Coopain utilise au maximum son potentiel de financement auprès des banques locales.
Les banques internationales : lorsque les sommes obtenues auprès des banques commerciales ne suffisent pas à couvrir ses besoins, la Coopain utilise également le financement de banques internationales sur garantie du contrat avec les importateurs.
Le préfinancement : la Coopain n'exploite pas au maximum ses possibilités de préfinancement par les importateurs du commerce équitable FLO car ils ont accès à d'autres sources de financement à des taux d'intérêt comparables et sûrement plus faciles d'accès ou plus rapides.
Les autres entités financières locales : Les conditions sont moins avantageuses et les capacités financières trop faibles, ce qui fait qu'à l'heure actuelle la Coopain ne passe pas par ces institutions.

La Conacado
Organisation et gouvernance
La Conacado a un statut juridique d'ONG et a été créée en 1989 dans le but d'améliorer la qualité du cacao et augmenter les revenus des petits producteurs dominicains, dans un pays où l'économie du cacao est très importante. C'est une fédération d'associations (les Bloques).
Après le cyclone David, le plus dévastateur que l'île ait connu ces dernières décennies, un projet d'amélioration de la qualité du cacao est lancé en 1985 par le gouvernement avec l'appui de l'Agence de Coopération allemande, la GTZ. Le projet travaille sur l'organisation et la commercialisation en regroupant des associations paysannes existantes au sein de « Bloques » qui ont pour objectif principal la collecte et la transformation du cacao. Les Bloques ont pu se doter d'entrepôts, de centres de fermentation, de séchoirs, etc. La Conacado en 1989 regroupe des trois premiers Bloques. Jusqu'en 1992, six autres Bloques ont été créés, la Conacado couvrant ainsi l'ensemble des zones cacaoyères du pays. Actuellement la CONACADO ne compte plus que huit Bloques, le Bloque n° 4 s'étant écroulé en 1998. Elle regroupe 8800 producteurs de cacao.
Les producteurs membres déclarent tous s'être associés car ils « aiment être en groupe », car ils sont plus « forts en groupe ». Ce n'est qu'en approfondissant les entretiens que l'on arrive aux raisons économiques de leur adhésion dont la principale est la redistribution du surplus.

La confiance en l'organisation de producteurs varie beaucoup d'un producteur à l'autre : des dénonciations de corruption à la profonde reconnaissance aux « fondateurs » de la CONACADO, les avis divergent fondamentalement.
En tant qu'ONG, la Conacado ne paie pas d'impôts mais les maisons d'exportation ont réussi à faire changer la loi pour que les ONG ne puissent pas exercer d'activités commerciales. La Conacado doit donc choisir un statut de société anonyme ou de coopérative.
La concurrence entraîne des changements de comportement des exportateurs. Entre les maisons d'exportations et la Conacado la concurrence se fait par les prix mais surtout par les offres en crédit.

Mode de financement
Comme nous l'avons dit précédemment, la CONACADO est une fédération d'associations. Les modes de financements varient fortement d'une part entre les associations de niveau 2 et d'autre part entre le niveau 2 et la faîtière.
En effet, différentes stratégies ont été développées au niveau des associations certaines, très attachées à la faîtière ne se financent qu'à travers des prêts et préfinancement obtenus directement auprès de la faîtières. D'autres associations ont choisi un mode de financement plus autonome par rapport à la faîtière (même si elle bénéficient aussi de préfinancement) et obtiennent des lignes de crédit de banques privées au niveau régional et ont mis en place un système d'épargne avec leurs membres pour tenter de répondre à la demande en crédit. Cependant toutes les associations ne bénéficient pas de suffisamment de crédibilité pour obtenir des prêts au niveau local et sont plus ou moins en conflit avec la faîtière : ces associations sont donc « en sursis » vue la difficultés qu'elles ont à fournir des services financiers – ce qui ne les rend pas compétitives face aux intermédiaires traditionnels et ce qui pose des problèmes quant à la fidélisation des membres.
La faîtière joue sur différents tableaux pour assurer son financement : bénéficiant maintenant d'une renommée nationale, elle arrive à obtenir des lignes de crédit assez importantes auprès de banques commerciales à St Domingue. Elle joue aussi la carte « développement » et bénéficie de l'appui de structures telles qu'Oikocredit. Enfin, la CONACADO proposant un cacao « bio » et « équitable » -ce qui est relativement rare sur le marché mondial- les contrats qui se négocient avec les importateurs comprennent pour beaucoup une clause de préfinancement (prépaiement de la livraison).

En conclusion, les trois coopératives illustrent les points suivants :

Organisation, gouvernance
- ⇨ Ces coopératives représentent des organisations ayant une envergure régionale ou nationale, des structures ayant atteint un degré de développement significatif (volumes traités, appareil de transformation industriel
- ⇨ Elles ont une histoire déjà ancienne, fondée sur volonté de briser les monopoles des commerçants privés, traversée de crises
- ⇨ Elles se développent sur des niches de commercialisation : produit de qualité, label biologique et/ou label équitable
- ⇨ Les capacités des organisations de producteurs sont vues à travers le développement de leurs activités
- ⇨ Leur gouvernance reste fragile (notamment à travers les crises)

Financement
- ⇨ Des organismes internationaux de financement sont présents localement (bailleurs, fondations, ONG internationales, …) et prêts à soutenir le financement de l'agriculture
- ⇨ Des tentatives récentes ont cherché à mobiliser le préfinancement FLO pour constituer des fonds de crédit
- ⇨ Il existe des opérateurs d'appui locaux /nationaux avec lesquels des tentatives de rapprochement sont élaborées mais peu concluantes le plus souvent.

23. La place du commerce équitable

El Ceibo

Certifiée FLO depuis 1997 (naissance de FLO), à l'exportation, la majorité est vendue en commerce équitable. Les autres intermédiaires ont parfois acheté le cacao plus cher au producteur. Fin 2006, le prix du cacao équitable n'est pas plus intéressant que celui de la bourse de New York. Si les producteurs continuent de vendre à El Ceibo, c'est d'une part suite à leur engagement de fidélité envers la coopérative, et d'autre part car, par économie d'échelle, El Ceibo peut acheter et transformer davantage, en volume, que d'autres intermédiaires. Ce qu'apporte le commerce équitable est une stabilité des prix.

La grande majorité des producteurs ne connaissent pas l'existence de la prime FLO et la notion du commerce équitable est floue voire absente. Le commerce équitable est parfois aussi mal considéré : coûts engendrés par la certification, dépendance aux clients FLO, exigences de la certification, etc. Il existe alors pour les dirigeants une appréhension que les membres ne se tournent vers d'autres marchés.

La Coopain

La Coopain bénéficie d'une certification récente avec les premières livraisons certifiées FLO en décembre 2004.

Peu de membres sont sensibilisés à la notion de commerce équitable. La différenciation se fait en fonction des élus des villages et de leur capacité à transmettre l'information.

Le prix minimum garanti n'a pas eu de répercussion importante en 2006. Le gérant de la coopérative explique que la différence entre le prix garanti FLO et le prix des marchés « conventionnels » étaient très proches et n'ont pas permis de tirer un profit qui vaille la peine d'être distribué.

La Conacado

Elle commercialise 20% de sa production en commerce équitable.

Elle a connu une crise de gestion de la prime FLO : de 1998 à 2003, personne sauf la gérance n'avait connaissance de cette prime. A l'heure actuelle, la prime FLO est utilisée pour offrir des fonds aux communautés dont sont issus les producteurs pour la construction de puits, d'écoles, de cliniques, etc. Par ailleurs, cette prime peut être utilisée pour aider ponctuellement des membres pour des dépenses sociales (école, obsèques, hospitalisation, etc.). Ces services sociaux sont un des arguments pour la fidélisation des producteurs à la Conacado.

- ⇨ Un lien encore complexe avec le commerce équitable entre avantages espérés (prix garantis, mais parfois moins nettement au dessus du cours mondial en phase de hausse des cours internationaux) et contraintes de la certification
- ⇨ Une connaissance souvent réduite des membres
- ⇨ Des bénéfices financiers pas nécessairement directs (niveau des prix du commerce équitable pas nécessairement beaucoup plus élevés que les prix du marché), mais souvent indirect : garanties de débouchés, économies d'échelles, organisation, etc.

3. La demande et l'offre de financement des producteurs

31. La demande

Sur les entretiens conduits au cours des études, les producteurs s'accordent généralement à dire qu'ils manquent d'accès aux services financiers. Dans le cas du Pérou, nombreux sont par exemple les nostalgiques de la Banque agricole du Pérou, qui leur octroyait avec facilité des sommes importantes à faible taux, sur du court, du moyen voire du long terme.

Les producteurs estiment généralement que les taux pratiqués par les structures formelles et semi-formelles sont beaucoup trop élevés. Ils sont découragés par le caractère long et fastidieux des démarches administratives, la quantité de documents et de garanties qu'ils doivent fournir aux institutions financières sans être sûr au final de pouvoir obtenir le prêt. Pour les plus « gros » producteurs, les produits semi-formels offrent des prêts dont le montant correspond « à peine à de l'argent de poche », et ils attendent avec impatience le développement d'autres structures qui leur offriraient des services plus adaptés à leurs besoins. Les exploitants qui cherchent à installer de nouvelles plantations regrettent l'absence d'offre en prêts à moyen terme, avec amortissement du capital et des intérêts à échéance. Enfin, souvent, le mode de remboursement proposés, mensuels en particulier, ne correspondent pas à leurs besoins alors que les producteurs souhaiteraient des remboursements à la fin du prêt, éventuellement avec remboursement des intérêts mensuellement et du capital à la fin.

Les producteurs demandent souvent :

- ⇨ Un accès facilité, plus souple et moins coûteux, adapté aux conditions de la production agricole (taux d'intérêt, durée, modalités de remboursement, etc.).
- ⇨ Des prêts à plus long terme qui permette l'investissement dans les activités agricoles.

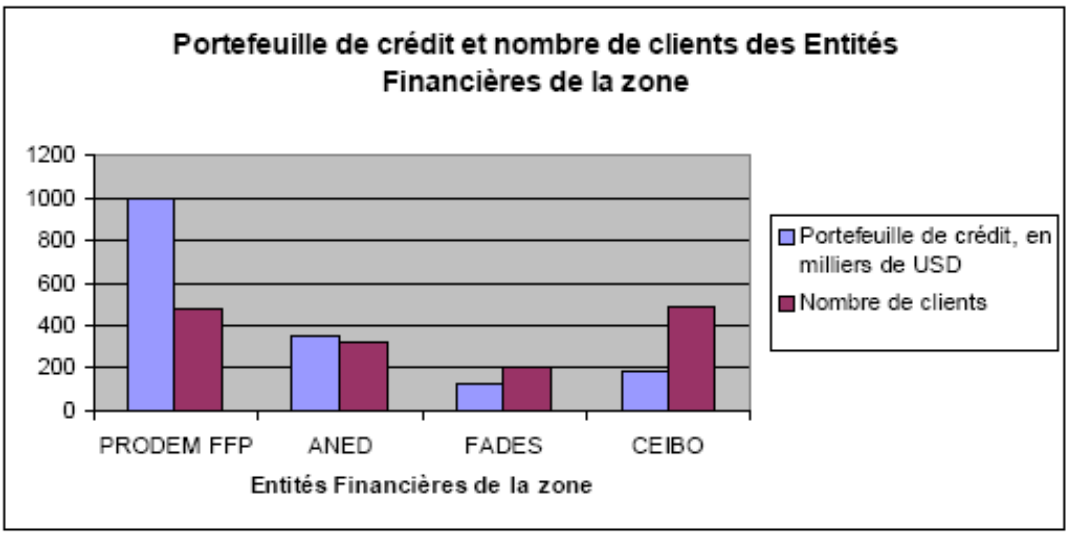
32. L'offre existante

<u>Bolivie</u>

Aujourd'hui, la Bolivie est une référence en matière de technologie micro-financière en Amérique Latine (BancoSol, PRODEM etc.). L'émergence et le développement de la microfinance en Bolivie sont largement liés au contexte politique et économique qui y prévaut depuis les années 1980. Suite à la libéralisation des secteurs des biens et services, qui a écarté des services de l'économie nationale les petits producteurs ruraux notamment, ce sont des ONG qui ont, les premières, identifié ce créneau et mis en place des programmes de fonds rotatifs dans l'ensemble du pays. Ce secteur s'est par la suite développé fortement, laissant place à nombre d'acteurs de différents types de statuts.

Une seule et unique entité « formelle » (régulée) est présente sur la zone d'El Ceibo – Prodem FFP – qui s'impose aujourd'hui comme la plus importante institution prestataire de services financiers locale. Prodem et El Ceibo entretiennent de bonnes relations. L'objectif de Prodem est de capter l'épargne d'El Ceibo, et ses membres représentent un important marché potentiel (800 familles). Trois ONG, non régulées, interviennent également sur la zone mais des alliances stratégiques avec El Ceibo n'ont pas été établies.

El Ceibo délivre de petits crédits de campagne à ses producteurs, et ce dans des proportions quasi aussi importantes en terme de clients, que les IMF de la zone d'intervention d'El Ceibo.



Pérou

Les services financiers formels se sont développés tardivement sur la zone de Tingo María, s'occupant dans un premier temps de répondre à la demande du secteur tertiaire extrêmement abondante sur la zone. En l'espace de huit ans, une banque, deux coopératives (COOPAC) et bientôt deux mutuelles (CMAC) se sont installées, provoquant une situation de concurrence importante, voire une surabondance de l'offre pour le financement des activités tertiaires. Nous sommes actuellement dans une période de transition où ces structures cherchent à élargir leur clientèle, et envisagent pour cela de se tourner vers le secteur agricole. Dans cet environnement pressant de concurrence, il est très probable que ce tournant, pour les structures intéressées, se réalise rapidement.

République Dominicaine

Les principales banques du pays sont deux banques commerciales et la banque agricole. Originellement, la banque agricole était une banque publique destinée à financer le secteur agricole dominicain. Aujourd'hui, la banque a été en partie privatisée et se détache progressivement de sa vocation agricole. Le réseau d'agences des ces trois banques est relativement dense, avec pour la banque agricole un réseau en zone rurale également, mais pour lequel les agences jugées non rentables tendent à disparaître. Les prêts de montant élevés, basés sur des garanties physiques et à remboursement mensuel réduisent l'accès des ménages à des crédits agricoles.

Les IMF présentes dans les zones d'intervention de la Conacado (coopératives d'épargne et de crédit Vegareal et ADEMI) dont essentiellement à vocation entreprenariale (petites entreprises et commerce) et majoritairement urbaines. Leur réseau d'agences est peu développé. Aujourd'hui, ces institutions se sont développées en s'installant dans des villes secondaires et commencent à toucher des ménages agricoles mais les financements accordés

ne concernent jamais les activités agricoles. Peu de producteurs connaissent ce genre d'institutions.
Dans la filière traditionnelle, l'achat et la collecte passent par un réseau étendu d'intermédiaires. Dans cette relation informelle, le but pour l'intermédiaire- financeur est de fidéliser le producteur afin de s'assurer que le producteur lui vendra son cacao. Les crédits offerts sont de toute nature : la relation de confiance fait que les producteurs n'hésitent pas à contacter les intermédiaires pour leurs besoins financiers. Les crédits offerts sont les mêmes que ceux offerts par l'organisation de producteurs. La différence avec l'organisation de producteurs vient du caractère informel de l'obtention du crédit : les crédits de consommation, notamment, seront obtenus beaucoup plus facilement que dans le cas de l'organisation de producteurs. Les relations entre producteurs et intermédiaires sont très complexes. Il s'agit de relations basées sur la confiance, souvent depuis plusieurs générations. Les intermédiaires sont souvent des notables au sein de la communauté, qui ont le respect des autres habitants du village. Beaucoup de producteurs font part de leur « culpabilité à laisser l'intermédiaire pour vendre leur cacao à une organisations de producteurs », en mettant en avant le fait que l'intermédiaire les avait « aidés quand ils en avaient eu besoin ». D'autres producteurs dénoncent clairement les pratiques des intermédiaires : un prix plus bas que le marché et des taux d'intérêts bien trop élevés même si ce n'est pas toujours le cas.

L'offre existante de services financiers montre que

- ⇨ les services financiers formels sont peu investis dans l'agriculture jusqu'à présent, mais s'engagent dans une prudente stratégie de décentralisation et d'ouverture vers le monde agricole
- ⇨ il existe une offre semi formelle de financement
  - constituée par une diversité de structures : des institutions de microfinance, des ONG, des coopératives agricoles ;
  - limitée par la ressource (collecte de l'épargne faible ou impossible du fait du statut juridique),
- ⇨ l'offre informelle de financement est relativement performante pour le crédit de court terme, et au cœur des relations traditionnelles entre producteurs et commerçants

En bilan, l'offre reste parfois inexistante, souvent inadaptée, mais certaines institutions financières peuvent voir des opportunités de développement face à une concurrence accrue.

4. L'expérience des organisations de producteurs en matière de financement des producteurs

4.1. Les enjeux du financement des producteurs

Le financement des producteurs correspond à un enjeu stratégique pour les organisations de producteurs en général.
Il s'agit en premier lieu de répondre aux besoins des producteurs pour positionner l'organisation de producteurs comme un partenaire d'appui qui permet de lever les contraintes de ses membres. Le plus souvent, comme dans le cas de l'étude de la CONACADO, les producteurs membres de l'organisation de producteurs n'ont pas d'autres accès au crédit : les banques commerciales restent inaccessibles pour des questions de garanties, les IMF sont le plus souvent à vocation entreprenariale et majoritairement urbaines. Le préfinancement, inscrit notamment dans les standards du commerce équitable, peut permettre de répondre aux contraintes de trésoreries des organisations de producteurs, mais également des producteurs

(périodes de soudure). Par ailleurs, même si certains producteurs peuvent être préfinancés par les commerçants, la question des monopoles de commercialisation induits par les transactions liées se pose et l'enjeu pour les organisations de producteurs consiste aussi souvent à renforcer l'autonomie des petits producteurs dans la commercialisation de leurs produits.

La fidélisation des producteurs permet du côté de l'organisation de producteurs 1) de s'assurer un volume de collecte suffisant, 2) de pouvoir prévoir les investissements en infrastructure et la gestion de la commercialisation, et 3) également de donner un dynamisme à l'organisation de producteurs par la stabilité voire la croissance de ses adhésions.

Dans le cas des filières du commerce équitable, ces questions sont d'autant plus cruciales que l'on travaille dans des filières d'exportations qui nécessitent des investissements importants pour répondre aux exigences des labels et pour lesquelles la demande augmente fortement sur les marchés d'exportations : les exportateurs et les organisations de producteurs ont une pression pour répondre à cette demande. Par ailleurs, la fidélisation des membres représente également un enjeu en termes de visibilité par rapport aux partenaires extérieurs : toutes les certifications y compris le commerce équitable demandent des listes de membres clairement établies et les bailleurs en particulier, pourront être sensibles à la portée de l'organisation de producteurs.

Dynamisme de l'organisation de producteurs et nombre de membres

L'évaluation du « dynamisme » de la coopérative est brouillée par le manque de clarté quant au nombre de membres « actifs » - qui paient leur cotisation - ou « habiles » - qui livrent la totalité de leur production à la coopérative. Ce manque de clarté est provoqué d'une part par un manque de rigueur, de communication et de centralisation de l'information au sein de la coopérative, et d'autre part, par la volonté politique, au moins jusqu'en 2005 de jouer sur cette incertitude pour communiquer des chiffres surestimés aux institutions de coopération internationale afin de susciter un intérêt plus important pour l'aide qu'ils recherchent (Geiger, 2006)

On observe également, comme dans le cas du Pérou, un enjeu plus politique qui consiste pour l'organisation de producteurs à se positionner vis-à-vis d'organisations de producteurs du secteur et de ne pas « être en reste », à défendre un développement territorial autonome, etc. Cet enjeu politique peut se retrouver en interne à l'organisation de producteurs positionnant un individu ou un groupe en leader d'un projet stratégique.

42. Des tentatives de prise en charge directe de la fonction de financement

Avec la réduction de l'offre publique de financement agricole (fermeture notamment des banques de développement), dans la plupart des pays, le retrait de l'Etat ne s'est pas traduit par l'entrée des banques commerciales sur le marché, mais plutôt par une chute drastique de l'offre en matière de services financiers ruraux (Doligez, 2002). Les organisations de producteurs ont alors cherché à développer leur offre en interne.

La nature des expériences

El Ceibo

Au niveau d'El Ceibo, l'expérience du « *credito cacao* » peut être considérée comme un échec en termes d'indicateurs financiers (taux d'impayé par exemple). Pourtant, il est considéré par les responsables d'El Ceibo comme enrichissant, notamment par les erreurs qui

ont été produites. Lancés en 1993 par une subvention d'une organisation allemande, les prêts ont été octroyés sous forme de plants de cacao, des outils, et en espèce pour rémunérer la main d'œuvre. Parmi les plants fournis, beaucoup n'ont pas produit. Il était par conséquent difficile d'exiger le remboursement. Par ailleurs, la garantie étant seulement l'aval de la coopérative de base, El Ceibo ne l'a jamais utilisée, souhaitant conserver de bonnes relations avec les organisations locales membres. Le Crédit Cacao s'est arrêté depuis 2002.
A l'heure actuelle, El Ceibo propose un crédit en espèce exclusivement réservé aux membres, et pouvant être considéré comme des paiements par anticipation, mais il n'y a aucun suivi ni de portefeuille ni d'impayés. Le nombre de crédits octroyés s'est réduit, par manque de fonds et des taux d'impayés trop important.

Coopain
Jusqu'à la fin des années 80, les agriculteurs se finançaient principalement avec la Banque agricole de Pérou. A partir des années 80, la coopérative offrait un service d'avance sur la récolte, et des crédits sur le matériel agricole et ménager qu'elle commercialisait dans sa «maison commerciale ». A cette même période, la coopérative offrait un service d'épargne à terme, sur des durées de 8 à 12 mois, rémunérée à moins de 1 %.
A partir de 2004 est mis en place le service de crédit CrediNaranjillo, sur fonds financiers de SOS Faim : 9600 USD à 2 % d'intérêt annuel. Avec l'augmentation de la demande de crédits et la crédibilisation de la coopérative auprès des banques commerciales, ce fond a pu être augmenté, alors livré avec 8 % de taux d'intérêt annuel par les banques locales, impliquant une croissance des taux d'intérêt : pour le crédit le plus courant aux agriculteurs, les taux passent de 10 à 12 % en juin 2005, puis de 12 à 15% en février 2006.
La COOPAIN a développé trois types de services financiers. Le premier est un « compte courant », attribué à chaque membre dès son adhésion, sur lequel s'accumulent la redistribution des bénéfices de la coopérative, et les éventuels surplus que les membres souhaitent déposer sur le compte, et duquel sont retirés les charges. Certains membres privilégiés par leur ancienneté ou leur réputation ont accès à un service d'avance : de petites sommes sont octroyées sur le court terme, sans intérêts, et les décomptes et remboursements sont directement comptabilisés sur ce compte courant. Enfin, le dernier service offert par la COOPAIN est le service CrediNaranjillo : Credinaranjillo 1 (intérêts de 15 % annuels, sommes inférieures à 1000 soles – environ 330 USD, destiné aux membres de la coopérative uniquement) et Credinaranjillo 2 (intérêts de 20 % annuels, sommes supérieures à 1000 soles pour les membres de la coopérative, ou tous montants pour les travailleurs de la coopérative, dans une limite de 2000 soles – environ 660 USD, empruntés à chaque opération).
Les intermédiaires qui livrent toute leur production à la COOPAIN bénéficient depuis peu de taux d'intérêts avantageux, à 10 % annuel.

Le remboursement se fait en général au moment des livraisons de produit à la COOPAIN, au siège principal ou dans un de ses centres d'approvisionnement. A partir d'un mois de retard, la coopérative fait parvenir une lettre de rappel au membre considéré comme retardataire, par l'intermédiaire des techniciens du programme de production organique de la coopérative. A partir de trois mois de retard, la coopérative prélève la somme empruntée sur la part sociale du membre ou de son garant. Le membre et son garant sont alors privés d'accès aux services financiers de la coopérative.

Le nombre de clients maximum, tous types de crédits confondus, a été de 200 clients, en 2006 (sur 1600 membres actifs).

La Conacado

Au niveau de l'activité de crédit, les Bloques 1 et 2, les plus anciens et les plus importants en membres, ont réussi à se créer un fonds propre et financent leurs producteurs sur ces fonds et sur des emprunts faits aux banques commerciales. Les autres Bloques demandent des prêts au travers de la Conacado qui emprunte pour eux auprès des banques. C'est le conseil technique et plus généralement le suivi des exploitations par les techniciens qui est mis au premier plan pour les suivis de l'utilisation du crédit. Mais certains Bloques envisagent d'employer plus de techniciens pour améliorer les remboursements.

La Conacado propose des produits financiers de manière plus ou moins formelle ce qui explique entre autres des taux de non remboursement assez forts (jusqu'à 25% selon des élus des Bloques) et qui handicape le fonctionnement global de l'organisation de producteurs. D'autre part certains producteurs se voient refuser des crédits par manque de fonds disponibles par l'organisation de producteurs. Un point fort de la CONACADO se retrouve dans la diminution de l'incertitude face au remboursement du crédit, essentiellement par le fait de bénéficier du commerce équitable qui garantit un prix minimum et par la variété des crédits offerts.

Le bilan des expériences

Limites dans les capacités techniques et des ressources humaines

L'absence de ressources humaines entraîne une faible disponibilité et la lenteur des procédures d'octroi (commissions mensuelles par exemple). Les techniciens qui sont chargés de suivre les prêts ont en outre une charge de travail régulière importante sur leurs activités « classiques ».

Les logiciels de suivi sont absents, peu performants ou mal renseignés. On observe alors un risque de concentration du pouvoir et de l'information dans les mains du seul responsable crédit.

Enfin, on note généralement un manque de capacités de gestion financière des dirigeants pour mener à bien le service de financement alors que l'organisation de producteurs a été formée pour faire de la collecte et gérer la commercialisation des produits.

Limites dans le statut des coopératives

Le faible niveau de liquidité limite le montant des octrois. Le statut des organisations de producteurs (ONG en République Dominicaine, Coopérative agricole au Pérou et en Bolivie) limite les formes de garanties (pas d'hypothèque), ainsi que les sources de financement (pas de mobilisation de l'épargne autorisée).

Risques dans les capacités de remboursement

Les membres ne sont pas suffisamment fidélisés et peuvent vendre leur production à d'autres intermédiaires, d'autant plus que la valeur ajoutée du commerce équitable sur le niveau des prix n'est pas nécessairement très marquée. Cela peut entraîner des risques forts sur les remboursements.

Généralement, on observe un manque de suivi dans les raisons des retards et un manque d'analyse du risque client : faible connaissance du « client final » (membres des organisations de producteurs de bases) ; pas de centrale de risque avec les autres intervenants de la zone par exemple, dans le cas d'El Ceibo.

Risques dans les relations entre l'organisation de producteurs et ses membres

Le résultat peut parfois être inverse à l'objectif recherché de fidélisation. Lorsque, comme dans le cas d'El Ceibo, la part sociale du membre constitue une garantie, les non remboursements entraînent la diminution du capital social de la coopérative et donc son affaiblissement financier.
Les difficultés de la gestion des crédits rencontrées par exemple par la Conacado font douter les dirigeants de plusieurs Bloques et de la Fédération de la viabilité d'un tel système. Ces mêmes personnes comptent orienter le financement vers le crédit à la production uniquement, en rendant plus strictes les conditions d'octroi du crédit. Mais ne dérive-t-on pas alors vers un système dans lequel les plus pauvres et les moins solvables seront de nouveau exclus ?

Sur les trois cas étudiés, on peut retenir les points suivants :

- ⇨ Les travaux récents sur les trois systèmes péruviens, boliviens et de République dominicaine montrent que les organisations de producteurs cherchent toutes à développer des services financiers auprès de leurs membres, face à une offre souvent inexistante ou inadaptée.
- ⇨ On observe que bien souvent, les organisations de producteurs sous-estiment le travail et les ressources nécessaires pour offrir ces services.
- ⇨ Les travaux tendent à confirmer l'hypothèse développée dès 2002 à l'issue du séminaire international de Dakar sur les limites et les risques du développement en interne par une organisations de producteurs de production et de commercialisation de ses propres services financiers.

43. Des résultats mitigés dans les partenariats avec le secteur formel et la microfinance

Des tentatives de contacts peu fructueuses
Au niveau d'El Ceibo, l'IMF ANED a fait une requête afin d'administrer des fonds de l'organisation de producteurs qui aurait été rejetée par l'organisation de producteurs : crainte des délais de déboursement des prêts, d'un manque de fonds disponibles, des lourdeurs administratives, de la réputation de l'IMF ?
El Ceibo est habitué à travailler avec l'IMF Prodem (virement, etc.) par accord informel. Prodem a également fait récemment une proposition d'alliance stratégique à El Ceibo. L'objet est le suivant : si El Ceibo garantit un minimum de nouveaux clients – les membres d'El Ceibo représentent plus de 800 clients potentiels – Prodem peut améliorer les conditions d'octroi de crédits pour les membres (objectif d'El Ceibo : faire baisser le taux d'intérêt pour ses membres de 24 à 15 % par an). Les prêts seraient exclusivement à destination de la culture du cacao. L'avantage pour Prodem est l'ouverture d'un marché potentiel conséquent et l'augmentation de l'activité donc de son résultat. L'avantage pour El Ceibo est d'assurer une augmentation du volume de matière première commercialisée ainsi que des modalités de crédit améliorées. Mais cette proposition a été refusée par El Ceibo (décision prise au niveau du directoire et de la gérance générale), les conditions ne convenant pas à El Ceibo en terme d'intérêt notamment qui restent trop élevés.

Des références négatives : les expériences difficiles d'autres coopératives

Les expériences d'organisations de producteurs péruviennes, CEPICAFE et La Florida, mettent en évidence des échecs dans leur tentative de travailler avec les IMF locales. Ces deux tentatives de partenariats n'étaient pas engagées volontairement par les organisations de producteurs, mais imposées par un bailleur de fond extérieur. Plusieurs facteurs peuvent expliquer les échecs : mauvaise gestion du fond réalisé par l'IMF, manque d'expérience et de connaissance de la coopérative vis-à-vis des procédures de crédit, gestion des prêts, et même en matière de segmentation des besoins de ses membres. Ces expériences mettent en évidence l'importance du choix de l'IMF et surtout des négociations qui suivent. Au cours de la négociation, si l'organisation de producteurs est amenée à faire des concessions, elle doit néanmoins refuser de céder sur certains thèmes, comme la garantie apportée par les membres, l'IMF cherchant par exemple à conserver ses exigences conventionnelles de titres de propriété, de biens, etc. De nombreux membres peuvent alors se retrouver exclus de ces services. L'organisation de producteurs doit également évaluer les coûts qu'elle s'engage à prendre en charge de manière à ne pas se sentir « perdante ». Bien souvent, la gestion et le suivi des crédits sont assurés par l'organisation de producteurs. Enfin, l'organisation de producteurs doit régulièrement analyser l'état de santé financier de l'IMF partenaire. Par ailleurs, on peut voir aussi que les IMF ne sont pas toujours intéressées par ce genre de partenariat, à cause du risque que représente pour elles le secteur agricole.

En Bolivie, Fincafé est l'instance financière nationale de la Fédération des exportateurs de café de Bolivie, la FECAFEB. Fincafé est un précurseur des alliances entre organisations de producteurs et IMF. Fincafé négocie avec les institutions financières locales / internationales les conditions pour l'administration d'un fonds de crédit et choisit l'IF qui propose le meilleur service et lui transfère son fonds. L'IF choisie lève des fonds propres et démarre avec l'administration de crédits en faveur des organisations membres de Fincafé et leurs familles de producteurs. Chaque organisation membre peut accéder à un montant de crédit comme capital d'opération en fonction des garanties qu'elle peut offrir. Ainsi, l'ANED, IMF non régulée, a été choisie après un appel d'offre pour son expérience dans la zone, en 2002 pour 4 ans. Le fonds de Fincafé représente 35% du portefeuille de l'agence locale de l'ANED (Caranavi). En contrepartie, l'ANED reverse 40% des revenus générés par l'administration de ces fonds. Le taux d'impayé à Caranavi est de 0%. L'avantage de cette alliance, pour l'IF selon l'ANED, correspond à l'augmentation des fonds à octroyer tandis que la menace majeure porte sur le risque agricole.

Le partenariat avec l'institution de microfinance à laquelle a été déléguée la gestion du fonds de crédit de Fincafé n'a pas fonctionné du fait du faible nombre de crédit associatif octroyé comme fonds de roulement pour la campagne. De plus, les crédits n'ont pas été octroyés en temps opportun compte tenu des contraintes de la récolte. Les prêts individuels ont donné de meilleurs résultats du fait que l'institution financière, comme les autres institutions, est spécialisée dans ce type de services.

A ce jour, les alliances entre organisations de producteurs et IMF font ressortir les constats suivants :

- ⇨ Même lorsque le secteur de la microfinance est développé sur les zones d'intervention des organisations de producteurs, les liens sont difficiles à construire : inadéquation entre les attentes de organisations de producteurs pour leurs membres et les réponses proposées par les IMF.
- ⇨ Les IMF seraient plutôt motrices (augmentation de leurs activités, sécurisée par les organisations de producteurs) mais les organisations de producteurs restent réticentes (réputation des IMF et / ou volonté de garder la main sur ces services ? Idée qu'elles peuvent offrir le même service à plus faible coût à leurs membres ?)
- ⇨ Pourtant, pour des organisations de producteurs qui opèrent dans un environnement difficile et qui n'ont pas de bases humaines solides, un partenariat avec une institution financière spécialisée peut paraître le plus adapté. Il permet en particulier à l'organisation de producteurs de se décharger d'un certain nombre de risques et de responsabilités et de se focaliser sur des services « centraux » (collecte et commercialisation) et des services « sociaux » (formation des membres, utilisation des primes FLO pour la communauté ou les besoins urgents des membres, etc.) et ainsi assurer de façon plus solide la fidélisation de ses membres.
- ⇨ Des dispositifs innovants doivent être encore recherchés pour favoriser ce partenariat : inciter les IMF à servir le monde rural, en jouant par exemple sur les garanties nouvelles que peut apporter le commerce équitable ; accompagner les organisations de producteurs dans leurs relations avec les IMF pour construire un partenariat équilibré et transparent.
- ⇨ Il sera intéressant de tirer le bilan des alliances les plus avancées et les plus opérationnelles telles que Fincafé – Aned.

44. Une faible prise de conscience des implications de la création d'une organisations de producteurs financière

Un certain nombre d'organisations de producteurs prennent une orientation stratégique clairement affirmée vers la création d'organisations de producteurs financière fille.

CEPICAFE et NORANDINO – Pérou (Geiger, 2006)

La coopérative Cépicafé offrait des services financiers à ses membres. La nécessité de formaliser les services financiers de la coopérative est née de la demande des bailleurs de fond qui souhaitaient sécuriser leurs investissements. De plus, ce changement de statut permet l'exonération de certains impôts. Des tentatives d'alliance avec une coopérative locale se sont soldées par un échec et la coopérative a démarché diverses institutions (caisses rurales, municipales), mais celles-ci n'étaient pas intéressées par développer leur clientèle agricole (trop de coûts et de risques, surtout pour cette région montagneuse avec des exploitations de très petite taille et dispersées). La solution la plus adaptée était alors la formation d'une IMF « fille ». La COOPAC NORANDINO est créée en octobre 2005, et est opérationnelle fin mai 2006. Elle regroupe trois organisations de producteurs de café de second à troisième degré : CEPICAFE (Piura), CENFROCAFE (Cajamarca) et ORO VERDE (San Martin), qui tiennent lieu de personnes morales. Le partenariat avec ces organisations de producteurs permet de réaliser une économie d'échelle en réalisant des investissements en commun, au niveau matériel, technologique et humain. Les personnes physiques de l'organisation sont les agriculteurs de ces organisations, qui regroupent environ 5000 familles, les employés des organisations et d'autres institutions en relation avec les activités de coopératives agricoles membres. Pour la recherche de financement, chaque coopérative fournit ses contrats de vente pour que la COOPAC NORANDINO puisse les utiliser comme garantie. L'étude de faisabilité met en avant la limitation du montant des crédits actuellement octroyés par les trois organisations à leurs membres, par manque de financements, et les conséquences négatives qu'entraîne cette limitation sur le comportement des membres. Elle explique que la création d'une entité spécialisée permet une recherche de fonds plus efficaces, et permet de répondre de manière plus adaptée à la demande des membres. Elle compte sur trois sources de financement : l'épargne, les banques locales, et les financements internationaux.

Les produits proposés seront les mêmes que ceux qui étaient proposés par le service financier interne de CEPICAFE, avec des taux d'intérêt légèrement supérieurs pour amortir les frais d'installation de la première année (2% au lieu de 1,8%).

L'expérience mexicaine du PATMIR (Projet d'Assistance Technique pour la Microfinance Rurale) : un appui institutionnel et financier lourd pour la création d'IMF « filles »

Dans le cadre du projet PATMIR dans l'Etat de Oaxaca mise en œuvre par l'Iram et la DGRV (Confédération allemande de Coopérative)[4] et financé par la Banque Mondiale à travers le Ministère de l'Agriculture Mexicain SAGARPA, l'Iram a accompagné la création de trois IFR (Institutions Financières Rurales) dans le cadre de trois organisations de producteurs et paysans.

Deux sont spécialisées dans le Café :

- UCIRI (*Union de Comunidades Indigenas de la Region del Istmo*) qui regroupe environ 3500 producteurs de café biologique à 100% commercialisé via le commerce équitable. En effet, le conseiller de cette organisation, « prêtre-paysan » hollandais Frans Vanderhof, est co-fondateur de Max Havelaar. Cette organisation est extrêmement bien structurée et a développé, à part de la commercialisation du café, des services de transports, de santé, d'éducation, de transformation de produits locaux, etc. au bénéfice des communautés indigènes de la région. Tout est géré sous la forme de coopérative et est propriété des communautés.

  En septembre 2004, ils ont créé une Institution Financière avec sa propre figure juridique, Société Civile modèle coopérative, « Esperanza Indigena Zapoteca » (EIZ), dans le but premier transformer un fonds d'épargne constitué au sein d'UCIRI depuis plusieurs années et de le « légaliser » à travers une IFR constituée conformément au nouveau cadre légal Mexicain[5].

  A ce jour l'activité principale de cette nouvelle institution est de financer sous formes groupales ou individuelles des activités de diversification du café, principalement auprès des femmes. En effet, le financement direct de la production de café est maintenu au sein d'UCIRI qui a reçu au fil des années des aides publiques pour le préfinancement des récoltes. La taille actuelle d'EIZ ne permet pas de gérer ces financements. L'objectif à termes est qu'EIZ devienne le bras financier exclusif de l'organisation pouvant intervenir sur tous les besoins des organisations et de ses adhérents.

  Bien que bénéficiant d'un appui technique rapproché et constant depuis 2 ans et d'aides financières au démarrage (environ 150.000 US$) il reste encore beaucoup à faire pour atteindre un niveau satisfaisant d'autonomie, davantage au niveau gestion, gouvernance et administration qu'au niveau financier. Les processus d'apprentissage et d'appropriation sont très lents compte tenu du niveau de connaissance des dirigeants locaux.

- CEPCO (*Comercializadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca*) qui regroupe environ 20.000 producteurs de café à 80% biologique et commercialisé a 80% via le commerce équitable. CEPCO est constituée d'une trentaine d'organisations régionales de l'Etat de Oaxaca et a créé plusieurs structures spécialisées comme CAEO SA pour le commerce du café, UCEPCO (Union de Crédit) pour le financement de projets agricoles et agro-industriels mis en places par des organisations, etc.

  En juillet 2005, ils ont créé une nouvelle IFR, Fincafé (*Fondo de Inversion, Credito, Ahorro para el Fortalecimiento Economico*), dans le but de regrouper un certain nombre de « programmes » financiers que maniaient la CEPCO et pouvoir continuer à capter légalement de l'épargne des adhérents des différentes structures du groupe et de clients en général, l'union de crédit UCEPCO ne pouvant plus continuer a capter depuis l'entrée en vigueur de la loi LACP.

  A ce jour l'activité de Fincafé est essentiellement tournée vers des crédits groupaux pour le financement de projets productifs agricoles et para agricoles. L'activité « café » et le préfinancement des récoltes restent gérés par la CEPCO qui a, comme UCIRI, accumulé des fonds d'aides publiques dédiés à ce type de besoin. L'objectif de Fincafé est surtout d'offrir de nouveaux services financiers pour permettre aux affiliés de la CEPCO et d'autres organisations régionales de diversifier leurs activités.

[4] Deutscher Genossenschafts und Raiffeisenverband e. V.

[5] La loi sur l'Epargne et Crédit Populaire (LACP) de 2001 est entrée en vigueur le 31 décembre 2005 et précise le cadre de la régulation des institutions financières populaires, hors banques commerciales, qui captent de l'épargne. Cette loi institue notamment l'existence de deux statuts possibles, Coopérative ou Sociétés Anonymes, le rôle des fédérations en termes de supervision et control, et l'institution d'une confédération qui gère un fonds de protection de l'épargne pour garantir les adhérents et clients des Institutions Financières.

L'exemple du groupe CEPCO est intéressant mais à ses limites du fait de l'intégration très forte des différentes structures qui la composent ; il y a par exemple un seul Conseil d'Administration pour toutes les structures. Ceci représente un risque élevé au cas où l'un des composants du groupe a des difficultés.

Fincafé a bénéficié comme EIZ d'un appui technique lourd depuis deux ans et d'aides financières au démarrage importantes (environ 250.000 US$) ce qui a permis un démarrage rapide dans un contexte de marché captif important et avec le soutien au sein du groupe d'une structure solide.

Le troisième cas est très diversifié.

Comunidades Campesinas en Camino (CCC) regroupe un collectif de 7 autres structures parmi lesquelles une centrale d'achat, une coopérative de bétail, une structure d'assistance technique, une coopérative d'achat et de commercialisation de produits agricoles, une coopérative de transformation de produits, une organisation de producteurs de Mangues. Les principaux produits sont les suivants: sésame, *jamaica* (fleur d'hibiscus), cacahuètes, piments, sorgho. Toutes les productions sont biologiques avec des programmes d'assistance technique dans les communautés pour la conversion des producteurs. La commercialisation actuelle est essentiellement sur le marché local avec le projet de s'ouvrir sur les marchés internationaux à travers le commerce équitable.

Ils ont créé en 2004 une institution financière CAJIN (*Cajas Indigenas*) dans le but, d'intégrer et de centraliser la gestion de « comités locaux » qui captaient de l'épargne et délivraient de petits crédits aux adhérents de la CCC dans un cadre informel et d'offrir une gamme de produits financiers plus élaborés pour le financement des activités productives des adhérents de la CCC.

A ce jour Cajin a développé son activité essentiellement grâce à des crédits « avances sur récoltes » avalisés par la CCC qui achète et commercialise les produits. Très vite les demandes sont venues d'un public plus large que les adhérents de la CCC et cela crée un phénomène de synergie dans les communautés rurales. Bien que l'activité se développe de façon satisfaisante, les compétences locales pour la gestion de ce type d'institution financière sont très limitées. Le critère de recrutement du personnel et des dirigeants, « être enfants d'adhérents », limite l'apport de compétences adéquates. La formation est donc un point essentiel de l'appui technique reçu par Cajin avec le risque lié à la forte rotation du personnel, plus un accompagnement lourd de 2 personnes équivalents temps plein. Les aides financières reçues par Cajin s'élèvent à environ 150.000 US$.

Suite à une demande de la part du comité central de la CCC qui représente l'ensemble des structures du « groupe CCC », un stage va être réalisé par une étudiante de l'Istom, piloté par l'Iram et appuyé localement par le projet Patmir Oaxaca, afin de réaliser un diagnostic sur l'ensemble de l'organisation et des flux financier et de marchandise. Ce projet action-recherche vise à aider à la structuration et à l'organisation du groupe et à analyser les incidences et synergies entre les différentes activités, notamment les activités de Cajin avec le reste des opérateurs.

D'une manière générale créer une organisations de producteurs par une organisation paysanne facilite son démarrage pour bénéficier d'un marché captif initial, d'une culture organisationnelle, d'un ancrage social et idéologique fort et parfois d'un appui logistique et financier au départ.
Les mécanismes financiers assurant le paiement de certains crédits sur les ventes des récoltes au sein du même groupe donne une certaine garantie financière à l'institution financière et un accès au crédit facilité aux clients. Le risque de « surendettement » par rapport au prix payé sur les récoltes est cependant a surveillé, d'autant qu'il existe parfois d'autres cautionnements informels sur la même récolte. Dans le contexte Mexicain ou il existe des mécanismes d'aides publiques pour les avances sur récoltes des produits de culture massive comme le café, le cacao, les mangues, les ananas etc. gérés par les organisations paysannes, le rôle des IMF créées est avant tout de permettre la diversification des activités économiques au sein du groupe familial, petit commerce, artisanat, confection, petits ateliers d'élevage, etc.

La création de l'IMF repose, entre autres, sur les conditions suivantes :

- Des capacités de la structure qui entreprend la création ;

- Des « personnes ressources » au cœur du développement du projet ;
- Une « maturité » des services financiers (services semi formels internes qui existaient depuis plusieurs années, avec des montants importants) et des potentiels de développement ;
- Un contexte d'intervention favorable : une certaine cohésion sociale qui permet la caution solidaire ou simplement une pression sociale favorable à un bon recouvrement des prêts, une confiance entre les membres et les organisations de producteurs, une absence de concurrence pour une coopérative d'épargne et de crédit destinée au secteur agricole qui peut faciliter l'intégration.

Cependant, la culture coopérative des organisations paysannes souvent tournées vers elles-mêmes pour le bénéfice de leurs adhérents tend à limiter, après le démarrage, l'ouverture nécessaire de l'IMF créée sur le public afin de développer ses activités et atteindre la taille critique pour sa rentabilité. Les temps d'appropriation du projet par les structures « mères » sont toujours très longs (6 a 18 mois) et doivent être respectés et accompagnés sous peine de rater la greffe.
Dans le cas du Mexique, les organisations de producteurs, « mères » et « filles », bénéficient d'un appui financier très important (projet Patmir, soutien de différents bailleurs, entre 150000 et 250000 USD par IMF dans les cas cités, sans compter l'assistance technique à temps plein) qui facilite le processus de création mais n'est pas nécessairement possible dans la majorité des cas de volonté de création par les organisations de producteurs « mères ».

Quelques points peuvent être retenus sur la stratégie de création d'une organisations de producteurs financière :

- ⇨ La création d'une organisations de producteurs financière est une stratégie souvent choisie par les organisations de producteurs de producteurs, mais avec généralement une faible prise de conscience des implications de ce type de démarche
- ⇨ En particulier, les besoins financiers peuvent être une contrainte rédhibitoire (150000 à 250000 USD plus assistance technique dans le cas du Mexique) pour la mise en place d'une institution pérenne (structure, ressources humaines, lignes de financement, SIG, contrôle, développement de services, etc.)
- ⇨ Le bon équilibre dans l'action de l'IMF (centrée sur les membres mais avec des risques sur une spécialisation agricole, ou bien ouverte à un public diversifié, mais avec cette fois des risques de dérive de son public cible) reste souvent difficile à établir
- ⇨ Cette démarche fait souvent face à des risques de concurrence avec les institutions financières en place

45. Peu d'avancées sur les potentialités offertes par la filière du commerce équitable : des pistes à creuser ?

Une mobilisation du préfinancement du commerce équitable encore très limitée : comment aller plus loin ?

Faible connaissance de cette opportunité ? (1) Faibles montants en jeux ? Manque de clarté de la procédure et des montants qui seront réellement disponibles, à quels coûts, à quelle date, etc (1) ? Risques de change ? Pas de besoins si les marchés locaux sont déjà développés ? Une préférence à développer les marchés locaux même si c'est plus long ? Recherche d'une réduction de la « dépendance » vis-à-vis de la filière ?

Pourtant, en les mettant mieux à profit pour les organisations de producteurs, tout en sécurisant les financeurs, les outils de financement propres au commerce équitable et en particulier le préfinancement, peuvent faire levier sur l'offre de microfinance aux producteurs du CE.

Deux pistes doivent être approfondies :
(1) les outils de financement du commerce équitable doivent gagner en efficacité (transparence, sécurisation, gestion professionnelle, réponse croissante aux besoins).
(2) les IMF et autres structures financières professionnelles doivent pouvoir être amenées à gérer les flux de financement propres au CE et incitées à accroître leur offre de services financiers aux organisations de producteurs et à leurs membres.

Au-delà du préfinancement, la structuration de la filière

Les atouts que le commerce équitable peut offrir dans les alliances entre organisations de producteurs et IMF peut faciliter des rapprochements stratégiques dans lesquels la microfinance trouvera une incitation suffisante pour le financement de l'agriculture.
Le commerce équitable permet de rassurer les IMF sur les niveaux de risques du financement agricole en assurant un niveau de prix et des débouchés. Par ailleurs, il offre une opportunité pour accéder à des ressources adaptées en volume et en nature (coûts, durée, etc.) aux besoins agricoles mais appuie également la filière en termes de visibilité, image de marque et perspectives de croissance et apporte une assistance technique dans son organisation.
Quelques avancées et réflexions collectives ont été menées par des organisations de producteurs sur cette question des services financiers et crédit agricole mais il n'y a pas de réel positionnement «politique» à ce stade ni d'outils opérationnels pour permettre d'avancer concrètement.

Sur cette base, des mécanismes innovants doivent être définis à la fois sur des montages organisationnels, des produits, des formes de garanties et des niveaux de coûts – taux d'intérêt – qui répondent à la fois aux besoins des organisations de producteurs et de leurs membres et aux contraintes des IMF. Au-delà de la définition technique des produits, il s'agit également de favoriser un partenariat entre organisations de producteurs et IMF. Ce partenariat n'émerge pas nécessairement spontanément, même si l'on observe déjà que des IMF font des premiers

pas vers des organisations de producteurs du commerce équitable pour leur proposer des formes de contractualisations (Cf. études Bolivie, Pérou). Des mécanismes d'accompagnement de ces alliances organisations de producteurs-IMF doivent alors être définis.

Enseignements et perspectives pour le renforcement des liens entre les filières du commerce équitable et l'offre de services financiers pour l'agriculture familiale

A l'heure actuelle, on observe un besoin des producteurs et un enjeu pour les organisations de producteurs à proposer des services financiers à leurs membres. Les besoins des membres portent à la fois sur le financement de la production, le renouvellement et l'entretien des plantations dans le cas des cultures pérennes, et sur les besoins de la famille.

Les organisations de producteurs, indépendamment de leur affiliation au commerce équitable, mais plutôt du fait de leur statut et de leurs objectifs, sont poussées à s'engager dans la définition d'une offre de services financiers pour répondre à différents enjeux :

- Un enjeu stratégique de fidélisation des membres (volume d'exportation, image d'une organisations de producteurs dynamique pour les partenaires extérieurs);
- Un enjeu politique de positionnement vis-à-vis d'autres acteurs du secteur éventuellement en concurrence,
- Un enjeu financier de maîtrise de l'offre de services de prêts comme source de revenu éventuelle.

Finalement, l'enjeu technique et la prise en compte des risques et des difficultés restent bien souvent très secondaires.

L'option la plus naturellement privilégiée de la part des organisations de producteurs est le développement en interne de services financiers pour leurs membres. Dans le cadre des filières du commerce équitable, le préfinancement en amont et la pression sur la demande de produits renforcent la tendance à vouloir internaliser les services financiers.

Pourtant, les risques identifiés de l'internalisation et la multiplication des expériences malheureuses incitent à n'envisager cette option d'internalisation au mieux uniquement comme une phase transitoire avant une externalisation des services.
L'externalisation des services passe alors par deux options possibles :

- La création d'organisations de producteurs « fille »
- Des alliances avec des IMF

A l'heure actuelle, des créations d'organisations de producteurs financières sont en cours auprès de certaines organisations de producteurs. Les liens avec les IMF existantes restent problématiques malgré des tentatives de part et d'autres de rapprochement, et une évolution du marché de la microfinance pour servir davantage les zones rurales.

Pour l'instant, l'opportunité éventuelle de construire une offre en tirant partie du lien avec les institutions et les procédures du commerce équitable n'est pas suffisamment prise en considération.
Le financement de la filière dans le cadre du commerce équitable reste souvent minoritaire.
La certification commerce équitable est parfois vue comme une contrainte et une dépendance et cela limite la volonté des organisations de producteurs à s'engager davantage dans des montages institutionnels les liant aux partenaires du commerce équitable
Les lignes de préfinancement sont peu utilisées et donc n'apparaissent pas à ce stade comme une préfiguration éventuelle d'un montage plus stable, pérenne et conséquent qui puisse répondre durablement et avec des volumes suffisamment importants aux besoins des organisations de producteurs.

Ainsi, si le partenariat organisations de producteurs-IMF n'émerge pas spontanément, il peut être intéressant de construire un accompagnement pour le favoriser et valoriser les atouts de la filière du commerce équitable qui pourront lever les contraintes des IMF à s'engager dans le financement agricole.
Dans le cadre de la création d'organisations de producteurs financières par les organisations de producteurs du commerce équitable, il s'agit de valoriser l'apport en capital, les infrastructures, les ressources humaines, la clientèle et les débouchés qui peuvent sécuriser le développement de services financiers.

En lien avec les apports de la filière du commerce équitable, il s'agit alors de dégager de nouvelles pratiques, formes de garanties, normes, outils d'accompagnement et de formation, modes de contractualisation et construire une réflexion stratégique sur le partenariat à construire entre ces deux secteurs.

La réflexion reste donc ouverte sur la façon de renforcer le financement des producteurs par la mobilisation du préfinancement du commerce équitable :

- Nature de l'appui nécessaire aux coopératives : analyse de leurs options stratégiques, appui technique pour mise en place des options stratégiques,
- Qui peut réaliser cet appui
- Comment favoriser la réflexion collective des organisations de producteurs /problématique du financement et leur positionnement / politique de financement de l'agriculture

Bibliographie

Agrofine, Cerise, 2007. Pour un partenariat entre Commerce équitable et Microfinance rurale : Renforcer l'accès aux services financiers des organisations de producteurs et des familles agricoles associées au commerce équitable, Concept Note Agrofine, Cerise, Novembre 2007, 34 p.

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

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

Doligez F., 2002 : Innovations financières, financement du développement et dynamiques rurales. Etudes comparées au Bénin, en Guinée et au Nicaragua, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Paris X-Nanterre, 606 p.

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

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

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

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

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

Mercoiret M.R., Berthomé, J., 2003. The farmers organisation. In: Perret Sylvain (ed.), Mercoiret Marie-Rose (ed.). Supporting small-scale farmers and rural organisations: learning from experiences in West Afria. A handbook for development operators and local managers. Pretoria : Protea Book House, p. 161-177.

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

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

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

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

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