



**Préfinancement des commandes du commerce
équitable : identification et essaimage des bonnes
pratiques du secteur**

Rapport Final – 9 février 2015

Etude menée par CERISE

Préfinancement des commandes du commerce équitable : identification et essaimage des bonnes pratiques du secteur »

Table des matières

Préambule.....	5
Objectifs de l'étude	5
Cadre d'analyse	5
Méthode de travail.....	6
Les activités.....	6
Le calendrier.....	6
Les livrables	7
Enjeux et pratiques du préfinancement des récoltes dans les filières du commerce équitable ..	7
Définitions et notions clés	7
Organisations de producteurs, filières du commerce équitable et accès au préfinancement .	8
Les besoins de financement des organisations de producteurs	8
Les enjeux du préfinancement pour les organisations de producteurs.....	9
Les atouts et limites des filières du commerce équitable pour faciliter l'accès au préfinancement pour les OP	10
Les pratiques des importateurs du commerce équitable.....	11
Les cahiers des charges	11
La nature des préfinancements par les entreprises de commercialisation.....	12
Bilan du préfinancement directement sur fonds propres des acheteurs	13
Les pistes alternatives de préfinancement.....	14
Montages en lien avec les institutions de microfinance	14
Bilan du préfinancement par les institutions de microfinance	14
Montages en lien avec des banques.....	15
Bilan du préfinancement par les banques locales.....	17
Montages en lien avec des fonds d'investissement.....	17
Le contrat tripartite, comme base du financement	17

Bilan du préfinancement par les investisseurs	22
Autres pistes	23
L'épargne salariale	23
Bilan du préfinancement par l'épargne salariale	25
Le financement participatif	25
Bilan du préfinancement par le financement participatif	26
Les fonds de garantie.....	27
Bilan sur le rôle des fonds de garanties	28
Bilan sur l'accès au préfinancement dans les filières du commerce équitable	28
Pistes de travail et recommandations	31
Accompagnement des organisations de producteurs du commerce équitable, pour mieux bénéficier des offres financières existantes	31
Recommandation N°1 : Assurer le renforcement des capacités des organisations de producteurs encore fragiles, notamment dans les filières du commerce équitable	31
Recommandation N°2 : Standardiser et diffuser les bonnes pratiques à travers le partage d'expériences d'appui aux organisations et la production de guides techniques	31
Recommandation N°3 : Coupler financement et renforcement des capacités des OP.....	32
La gestion des risques pour sécuriser les organisations de producteurs et les offres financières	33
Recommandation N°4 – Travailler collectivement sur la flexibilité de la contractualisation et la mutualisation des risques pour les fonds d'investissement.....	33
Recommandation N°5 – Développer des fonds de garanties avec l'appui des bailleurs de fonds nationaux et internationaux	34
L'essaimage, la connaissance mutuelle et la diffusion des pratiques	34
Recommandation N°6 : disséminer les informations sur les offres de préfinancement auprès des acheteurs et des organisations de producteurs.....	34
Recommandation N°7 : assurer des rencontres ciblées entre organisations de producteurs et partenaires financiers par l'intermédiaire des acheteurs	35
Recommandation N°8 : instaurer un dialogue entre le monde du commerce équitable et celui du financement de l'agriculture.....	35
Recommandation N°9 : dans le contexte français, tirer partie des opportunités sur l'épargne salariale pour un fonds dédié au commerce équitable.....	36
Recommandation N°10 : valoriser les offres qui peuvent combiner préfinancement, financement à plus long terme et renforcement de capacités	36
Bibliographie.....	37
Annexes	38
Annexe 1. Les guides d'entretiens	38
Annexe 2. Les partenaires contactés	41
Annexe 3. Blue Bees: le crowdfunding éco-responsable.....	42

Annexe 4. Les cahiers des charges du commerce équitable et le préfinancement.....	43
Annexe 5. les réseaux d'échanges sur le développement des organisations de producteurs et/ou le financement agricole	48
Annexe 6. Les fiches	50

Préfinancement des commandes du commerce équitable : identification et essaimage des bonnes pratiques du secteur

Préambule

Objectifs de l'étude

L'étude cherche à identifier et disséminer les bonnes pratiques concernant les mécanismes innovants de préfinancement des campagnes de production, notamment agricoles, dans le cadre des commandes du commerce équitable.

Il s'agit de réaliser des fiches techniques sur les outils et les pratiques d'une dizaine de partenaires financiers (objectif 1) afin de formuler des recommandations pour valoriser, améliorer et diffuser ces bonnes pratiques en les adaptant au contexte et aux filières si cela s'avère nécessaire (objectif 2).

Cadre d'analyse

Bien qu'elles puissent bénéficier de revenus conséquents et plus stables que des organisations engagées dans les filières classiques, le recours au crédit reste nécessaire pour les organisations de producteurs (OP) labellisées sur le commerce équitable. Les organisations doivent financer leurs membres pour s'équiper, faire face à leurs besoins de trésorerie et développer leurs activités. Or, ces acteurs sont souvent exclus de l'accès aux services financiers (zones rurales reculées avec un accès coûteux aux réseaux bancaires locaux ; volume d'activités faibles en comparaison à d'autres secteurs ; risques agro-climatiques ou économiques liés à leurs activités, absence de garanties, etc.)

Les standards du commerce équitable constituent, pour les organisations de producteurs, un cadre novateur, en raison de la stabilité des prix garantis et de la croissance des débouchés. En outre, dans le cadre de ces standards, les importateurs cherchent à préfinancer les coopératives fournisseuses, souvent à hauteur de 60% des contrats. Des discussions récentes¹ au sein des différents labels ont pourtant nuancé les engagements pris par les importateurs sur les conditions du préfinancement, et les nombreux labels ont des approches qui peuvent différer.

Il est alors important de faire un bilan global des pratiques de financement (besoin des OP et propositions des différents partenaires, financiers et importateurs) afin de comprendre les bonnes pratiques en cours et les perspectives pour innover en matière d'accès aux financements par les producteurs du commerce équitable.

En ce qui concerne le préfinancement des récoltes ou des achats, comme présenté par l'analyse de la Plateforme pour le Commerce Equitable², l'engagement financier en faveur

¹ Notamment au sein de Fairtrade International Standards Unit en 2014.

² Extrait des actes des Journées au vert de la PFCE de 2013, dont un atelier a porté sur le préfinancement des récoltes dans le commerce équitable

des OP partenaires représente des montants majeurs pour les entreprises importatrices qui ont elles-mêmes des contraintes pour le financement de leurs fonds de roulement.

Le Plan d'action national en faveur du commerce équitable (avril 2013) dresse le constat suivant³ : « Ne pas faire peser sur les producteurs le coût du financement est un objectif récurrent des filières. Le préfinancement (...) est au cœur du modèle du commerce équitable ; mais il rencontre de nombreux obstacles techniques et manque d'outils financiers adaptés. Au Nord également, les entreprises du secteur, notamment les PME importatrices françaises, ont des besoins en fonds de roulement importants difficiles à financer. »

Le Plan d'action national en faveur du commerce équitable vise donc notamment à encourager la mise en place d'outils de financements spécifiques (publics et/ou privés) pour faire face aux besoins de trésorerie des importateurs du commerce équitable ainsi que des organisations de producteurs dû au préfinancement des achats de produits et de matières premières⁴.

Méthode de travail

Les activités

Les activités conduites par CERISE pour cette étude ont été les suivantes :

1 Un bilan des pratiques avec une revue documentaire (voir la bibliographie en fin de document) et une analyse des standards du commerce équitable (voir annexe 4).

2. Des échanges avec :

- les importateurs : sur la diversité des approches mises en œuvre pour répondre aux besoins de préfinancement
- les fonds d'investissements : sur les pratiques de préfinancement des productions du commerce équitable et les interventions dans le financement des filières agricoles
- Des partenaires des OP : sur les besoins de financement et les capacités des OP à capter les ressources nécessaires

(voir la liste des personnes contactées en annexe 2).

3. Des échanges avec le comité de pilotage : 3 réunions (cadrage, réunion d'étape, discussion des résultats) avant la finalisation du présent rapport

4. La rédaction du rapport qui contient une analyse de la situation et des recommandations, ainsi que la production de 12 fiches « produits » (voir annexes 7 et suivantes) qui présentent une partie significative de l'offre de préfinancement accessible pour les OP à ce jour.

Le calendrier

- **Septembre** : Recherche documentaire et travail sur la grille d'entretien

³

http://www.economie.gouv.fr/files/Plan_d_action_national_en_faveur_du_commerce_equitable_2013.pdf#page=10

⁴ « Créer un groupe de travail sur le préfinancement des achats et des récoltes, afin d'appuyer les entreprises du secteur qui préfinancent les petits producteurs et manquent d'outils financiers adaptés. » (Plan d'action national en faveur du commerce équitable, 29/04/2013)

- **24 septembre** : Réunion du premier comité de pilotage : validation des modalités et des contours de l'étude
- **Octobre** : Entretiens
- **6 novembre** : Réunion du deuxième comité de pilotage : partage et discussion des premiers résultats
- **10 décembre** : Dernière réunion du comité de pilotage : discussion des résultats de l'étude
- **15 janvier** : Rendu du rapport final
- **20 janvier** : Rendu de la synthèse de l'étude
- **Début 2015** : Restitution publique de l'étude

Les livrables

- Grille d'analyse (septembre 2014)
- Rapport de l'étude et synthèse (20 janvier 2015)
- Restitution publique (début 2015)

Enjeux et pratiques du préfinancement des récoltes dans les filières du commerce équitable

En amont des entretiens avec les partenaires financiers, une attention particulière a été portée à l'évaluation des besoins de préfinancement des campagnes de production. Pour cela, CERISE s'est appuyé sur les analyses précédentes de la PFCE⁵ (préfinancement des récoltes, septembre 2013), les éléments du guide opérationnel sur les Organisations Professionnelles Agricoles et les Institutions Financières Rurales (voir en bibliographie, Wampfler, Doligez Lapenu, 2010) qui consacre un chapitre sur les besoins de financement des OP, et des documents et entretiens complémentaires⁶.

Définitions et notions clés

Financement agricole : prêts (trésorerie ou investissement) pour les activités de production des cultures annuelles, du maraîchage, de l'arboriculture, des activités d'élevage et d'embouche.

Financement rural : prêts (trésorerie ou investissement) pour les activités conduites en milieu rural (agriculture, transformation agro-alimentaire, services, commercialisation)

Importateurs : acheteurs des produits d'exportation auprès des OP (ou des producteurs directement)

⁵ Extrait des actes des Journées au vert de la PFCE de Septembre 2013, dont un atelier a porté sur le préfinancement des récoltes dans le commerce équitable

⁶ Travaux Agrofine notamment, entretiens avec SOS Faim et AVSF.

Investisseurs : fonds d'investissements, coopératives financières ou fondations qui octroient des prêts aux OP pour financer leur trésorerie ou leurs investissements.

Organisations de producteurs : organisations économiques regroupant des producteurs membres et ayant pour vocation d'améliorer les conditions d'accès des agricultures familiales aux marchés et aux services : coopératives, groupements de producteurs, GIE, etc. Les OP peuvent être organisées en fédérations qui regroupent des OP membres.

Préfinancement : préfinancement des récoltes ou des achats correspond au paiement en avance (ou l'octroi d'un prêt) d'un montant d'une partie de la valeur du contrat d'achat, avant la livraison du produit au port d'importation. Ce préfinancement vise à résoudre l'une des principales difficultés rencontrées par les coopératives agricoles pour acheter les produits au producteur. Selon le cahier des charges du commerce équitable, les importateurs du commerce équitable doivent, si l'OP leur en fait la demande, payer jusqu' à 60% de la valeur du contrat d'achat. Ce système de préfinancement a pour objectif de faciliter la gestion de trésorerie des OP et de payer les producteurs dès la livraison de leur production ; ceci afin d'alléger les tensions dans la trésorerie des producteurs et leur permettre éventuellement de se détacher d'acheteurs privés qui peuvent abuser de cette situation pour leur imposer de faibles prix d'achat (Kessari, 2011).

Organisations de producteurs, filières du commerce équitable et accès au préfinancement

Les besoins de financement des organisations de producteurs

Les OP sont confrontées à deux types de besoins de financement ⁷:

1. Ceux de leurs producteurs membres, qui ont besoin d'accéder aux services financiers pour intensifier, moderniser leur système d'activités, mais aussi répondre à des besoins familiaux notamment.
2. Leurs propres besoins de crédit, d'épargne, d'assurance, qui vont conditionner le développement de leurs activités (approvisionnement, commercialisation, transformation, services d'appui à ses membres, etc.).

Dans cette étude, nous nous concentrons sur les besoins propres des OP (point 2 supra).

Les financements nécessaires au développement des activités économiques d'une OP sont de deux types :

- Préfinancement : besoins de trésorerie à court terme pour l'achat des stocks d'intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires, alimentation animale, produits vétérinaires, etc.), pour le financement de la collecte de produits agricoles, pour l'achat des matières premières pour les activités de transformation, etc.
- Investissement : besoins financiers à moyen et long termes pour assurer l'équipement de l'OP (véhicules, bascules, etc.), pour la doter d'infrastructures (bâtiment de stockage, de vente, etc.)

La complexité du financement des OP est notamment liée aux risques auxquels le secteur agricole et la filière d'exportation sont confrontés, détaillés dans l'encadré ci-dessous.

⁷ Cf. Wampfler *et al.* 2010.

Risque de change

Les contrats de commerce équitable, et les prêts de préfinancement sont établis en devise Euro et/ou Dollar.

Risque Prix

Sur les filières commerce équitable, les prix des matières premières sont fixés par un organisme externe au flux commercial à un niveau constant, en général, supérieur aux prix des marchés internationaux et sans volatilité. Ce prix est déterminé régulièrement sur la base des coûts de productions et du niveau de vie de subsistance. A ce prix s'ajoute une prime de développement.

Risque de performance

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

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

Risque de contrepartie – Organisation Producteur

Les organisations de producteurs participant au commerce équitable sont régulièrement des organisations dans les premières années d'exportation et avec des taux de croissance important. D'un point de vue financier, la croissance est signe de tension de trésorerie.

Par ailleurs, les organisations de producteurs ont souvent besoin d'appui technique / formation / acquis de compétences pour faire face aux nouveaux défis d'organisation, de bonne gouvernance et de structuration que l'exportation par les filières commerce équitable exigent.

Risque agro-climatique

Le risque de non livraison des marchandises achetées peut être attribué à une situation climatique, des maladies des récoltes, etc. ayant pour conséquence la disparition totale ou partielle de la récolte d'une année.

Risque Pays

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

Source : Note CERISE-Agrofine, 2007

Les enjeux du préfinancement pour les organisations de producteurs

On peut tout d'abord souligner l'importance de travailler avec les OP qui jouent un rôle d'intermédiaire et de structuration entre les ménages agricoles et le secteur financier. Comme le souligne par exemple SOS Faim, ces OP sont certainement les mieux outillées pour garantir la prise en compte des besoins des exploitations familiales (qui fournissent environ 70% de la production alimentaire mondiale et 80% de la production de café par exemple).

Le préfinancement représente pour les OP un enjeu essentiel pour s'assurer de pouvoir capter la production de leurs membres et éviter que ceux-ci ne se tournent vers des collecteurs locaux. L'accès au préfinancement permet de renforcer les OP à différents niveaux :

- Dans leurs relations avec leurs membres :

Les préfinancements proposés par les OP assurent la crédibilité et un réel avantage comparatif vis-à-vis de leurs membres (satisfaction des membres par rapport aux services rendus par l'OP, adhésion dans la durée). Pour les OP, en l'absence d'accès au préfinancement, il reste en effet difficile de répondre aux attentes de leurs membres (offre d'un prix attractif en temps opportun) par rapport aux commerçants locaux.

- Pour la structuration de l'OP :

L'accès au préfinancement va de pair avec croissance des activités, des volumes de vente et solidité financière de l'OP. Le préfinancement, à condition qu'il soit stabilisé dans le temps, donne une indépendance et une autonomie aux OP. Il rend ces organisations moins dépendantes de l'extérieur notamment vis-à-vis des commerçants et leur permet une plus grande liberté dans le choix de leurs partenaires. Le rôle des institutions locales est alors souvent crucial, avec une possibilité de reconduire ces opérations d'une année sur l'autre.

- Pour la structuration de la filière : Structuration des filières de production

Il s'agit pour les OP, avec l'accès au préfinancement, d'assurer un appui aux producteurs, une réponse immédiate à leurs besoins de trésorerie, la captation de leur production. Sur le long terme, cela leur permet de fidéliser leurs membres et de leur apporter les services et appuis nécessaires pour structurer la production et assurer volumes et qualité de façon pérenne (stabilité voire augmentation de l'offre, amélioration continue de la qualité par des itinéraires techniques adaptés, prévention des risques agricoles, etc.). Enfin, cela peut amener un impact durable pour les petits producteurs (amélioration de la production, sécurisation des débouchés, organisation, croissance des revenus, etc.).

Pour les importateurs, la connaissance des différentes options de préfinancement (notamment les offres des investisseurs ou des banques locales présentées ci-dessous) permet de se dégager de la contrainte financière qui consiste à assurer en direct le préfinancement. Les importateurs peuvent alors appuyer les OP partenaires en les guidant vers les options les plus adaptées. Cela aide à la construction de relations saines et sur le long terme, tout en s'assurant de l'achat des produits, notamment dans des contextes de forte concurrence (café, cacao).

Pour les investisseurs, l'identification de partenaires diversifiés alignés sur leurs procédures et politique de ciblage doit permettre de diversifier leur offre, en limitant les risques d'exposition trop forte sur certaines filières, certains pays, ou auprès de certaines organisations (voir plus bas).

Il est important de traiter la question du préfinancement dans le cadre de l'étude menée et de l'appui aux OP. Cependant, l'accès par les OP au financement des investissements reste également problématique. Ces besoins d'investissement sont peu ou pas pris en compte alors que la demande est importante⁸. Les deux niveaux (préfinancement, financement à plus long terme) doivent alors pouvoir être liés pour assurer un continuum de l'offre, répondant globalement aux enjeux de la diversité des besoins des OP.

Les atouts et limites des filières du commerce équitable pour faciliter l'accès au préfinancement pour les OP

Pour faciliter l'accès au préfinancement, le lien avec les filières du commerce équitable apporte plusieurs avantages aux OP, selon les retours des investisseurs et partenaires des OP interrogés dans le cadre de l'étude :

- Possibilité de préfinancement direct incité par les cahiers des charges
- Prix garantis qui rassurent les financeurs
- Prime du commerce équitable qui assure de renforcer les OP et les communautés où elles sont implantées

⁸ Source : entretiens et études de SOS Faim et AVSF notamment ; Wampfler *et al.* 2010 ; Kessari, 2011.

- Démarches de certification et d'audit qui garantissent une certaine maturité et solidité organisationnelle, ainsi qu'un respect de critères sociaux et environnementaux qui sont un élément clé pour les investisseurs sociaux.

Cependant, certaines limites ont pu être identifiées également, notamment par les investisseurs sociaux :

- La diversité des labels de commerce « durable » qui rend plus difficile la lisibilité, et des niveaux d'engagements sociaux et environnementaux moins exigeants (UTZ, Rain forest Alliance notamment) qui peuvent fragiliser les garanties apportées par le commerce équitable.
- Des commandes parfois instables d'une année sur l'autre, et qui ne représentent souvent qu'une faible proportion des ventes d'une OP avec parfois aussi des enjeux de qualité (refus de certains produits par les importateurs), ne permettant pas une forme de garantie sécurisée pour les investisseurs.
- Il existe des filières prometteuses pour les investisseurs qui ne sont pas nécessairement associés à des filières du commerce équitable (les noix, les fruits et légumes, etc.).
- Les investisseurs observent un engouement croissant pour les filières bio, qui tendent parfois à se développer plus rapidement que les filières équitables.

Exemple : analyse de ResponsAbility (Perspectives, Edition 2014 – voir bibliographie)

« En 2013, le nombre des produits labellisés bio a (...) augmenté, alors que le pourcentage des produits certifiés commerce équitable a diminué. Ce résultat est en partie dû au fait que davantage d'investissements ont été réalisés dans des matières premières pour lesquelles la certification commerce équitable n'en est encore qu'à ses balbutiements ou n'est pas du tout utilisée. Mais dans le cas de ces matières premières aussi il est possible de vérifier la durabilité de la méthode de production, qui joue un rôle déterminant pour l'économie agricole locale. » Sur la diversification, on lit également dans ce rapport la description suivante : *« Fin 2013, la part du café dans les investissements agricoles était de 36,5 % (2012: 53,1 %). Ce résultat s'explique en partie par la hausse des investissements dans des matières premières telles que le cacao ou le jus d'orange, qui composaient déjà le portefeuille. Toutefois, cette diversification accrue est due en grande partie à l'accroissement des investissements dans de nouvelles matières premières, comme la noix de cajou en Afrique occidentale ou le quinoa dans les Andes. »*

Les pratiques des importateurs du commerce équitable

Les cahiers des charges

Les importateurs du commerce équitable s'engagent, selon les cahiers des charges relatifs à chaque label, sur les conditions du préfinancement. D'une manière générale, le préfinancement n'est pas un critère obligatoire mais doit répondre aux demandes des OP (voir détails en annexe 4)

On observe que tous les référentiels (à l'exception de Forest Garden Products) traitent de la question du préfinancement. Le préfinancement n'est pas une obligation sauf si l'OP le demande.

Les montants varient et sont fixés avec un plafond (maximum de 50 ou 60%) ou au contraire un plancher (minimum de 50%).

Dans le cas de WFTO, le taux d'intérêt est nul pour l'artisanat. Dans les autres filières, le montant des intérêts doit être « raisonnable » (pas plus élevé que le coût du prêt pour l'acheteur, soit un crédit à marge nulle).

En 2014, Fairtrade International Standards Unit a revu son référentiel concernant les standards commerciaux, et plus précisément les critères sur l'« avance de paiement » qui correspondra à partir de 2015 au nouveau terme pour le « préfinancement ». Il est intéressant de noter⁹ que certains changements seront incorporés au nouveau cahier des charges, notamment : ce sont les acheteurs qui devront proposer l'avance de paiement plutôt que la demande émane des producteurs, et l'avance pourra être faite directement par l'acheteur, ou par une tierce partie. Dans le cas de l'intervention d'une tierce partie, l'acheteur devra assurer l'introduction, confirmer au prêteur que le contrat peut servir de garantie et accepter de payer la production en passant par le prêteur si nécessaire (base du contrat tripartite, voir plus bas). Ainsi, le ciblage de la présente étude sur les pistes alternatives au préfinancement par les acheteurs pourra être utile pour les acheteurs.

La nature des préfinancements par les entreprises de commercialisation

Les entreprises du secteur préfinancent les petits producteurs mais manquent souvent d'outils financiers adaptés.

En préfinancement direct, les importateurs assurent des paiements par avance ou des prêts de 3 mois à un an aux OP. La part préfinancée varie, selon la demande des OP et les possibilités des acheteurs (autour de 50% pour l'artisanat à Solidar'Monde, environ 60% chez Ethiquable, et parfois 100% à l'exemple de Solidar'Monde avec des OP qui n'ont pas accès à des financements locaux).

Exemple de Twin en Grande-Bretagne

Twin, organisation de commerce équitable basée en Grande-Bretagne, principalement dédiée au commerce de café, noix et cacao, traite le préfinancement selon 2 voies : environ 90% des volumes proviennent de partenaires financiers (voir sections ci-dessous), mais 10% reste traité sur les fonds propres de Twin : il s'agit souvent de coopératives qui viennent d'être créées et qui ne sont pas encore considérées comme assez sûres pour les organismes financiers. Dans ce cas, Twin finance à partir de ses fonds de roulement, et ses équipes localement s'assurent de la bonne collecte du café. En général, Twin procède par tranche et ne souhaite pas transférer directement des montants entre 50K\$ et 100K\$. Twin assure des versements entre 10 et 15K\$, s'assure que le café entre en stock et enclenche ensuite un second paiement, etc.

Le fonds de roulement de Twin provient majoritairement de prêts de ResponsAbility, Shared Interest et Oikocrédit, auxquels s'ajoute Natwest, l'une des principales banques de Grande Bretagne (détenue par RBS – Royal Bank of Scotland)

Exemple d'Oxfam Magasins du Monde en Belgique

Oxfam Magasins du Monde Belgique est revenu, depuis 2011, à des préfinancements

⁹ Suites aux échanges avec la « Fairtrade International Standards Unit » transmis par Christelle Ayglon, MaxHavelaar France, membre du comité de pilotage de l'étude.

directement à ses partenaires sur fonds propres alors qu'ils étaient passés par des investisseurs, mais les taux d'intérêts appliqués par ces derniers étaient assez élevés. Oxfam Mdm pouvant faire face directement à ces préfinancements, l'organisation a préféré reprendre en direct l'appui de ses partenaires.

Les acheteurs, en assurant le préfinancement, gagnent en flexibilité et en rapidité, et peuvent répondre immédiatement aux besoins de leurs fournisseurs. Ainsi, ils s'assurent de mieux maîtriser la filière d'approvisionnement.

Cependant, la gestion des financements n'est pas dans leur cœur de métier et par ailleurs, les importateurs eux-mêmes peuvent être confrontés à des contraintes de trésorerie. Ils cherchent aussi d'autres alternatives pour permettre aux OP d'accéder au préfinancement, et commencent à construire des partenariats avec les fonds d'investissements.

La question du coût des emprunts reste parfois problématique, et Oxfam Magasins Du Monde en Belgique a ainsi préféré revenir à du préfinancement directement sur fonds propres, considérant comme trop onéreuses les offres des partenaires financiers.

Bilan du préfinancement directement sur fonds propres des acheteurs

Forces : rapidité, flexibilité, coût, ciblage de petites OP, construction du partenariat avec l'acheteur

Faiblesses :

- Du côté des acheteurs : gestion de trésorerie pour l'acheteur, montants limités, pas le métier des acheteurs
- Pour les OP :
 - Pas de financement des investissements
 - Dépendance accrue envers l'acheteur qui opère ainsi un rôle de banquier
 - la filière équitable peut ne représenter qu'une partie minoritaire des ventes, et dans ce cas, le préfinancement par les acheteurs ne représente qu'une part minime des besoins.

Exemple : Sur l'étude de M. Kessari au Costa-Rica (2011), la part du commerce équitable dans les ventes des OP représentait en moyenne 25% des ventes. Le préfinancement par les acheteurs, plafonné autour de 60%, ne représente alors qu'environ 15% des achats.

A la suite de la présente étude, on observe aujourd'hui une multiplication de l'offre financière pour le préfinancement. Quelle en est la nature et quelles sont alors les opportunités pour les OP ?

Nous allons présenter dans la partie suivante la nature des différentes alternatives.

Les pistes alternatives de préfinancement

Des études et analyses ont été menées pour identifier des pistes alternatives aux avances des importateurs pour le préfinancement des filières du commerce équitable.

Montages en lien avec les institutions de microfinance

L'analyse des pratiques des organisations de producteurs a permis d'identifier quatre types de stratégies d'accès au financement mises en œuvre par celles-ci (Source : Wampfler *et al.*, 2010).

1. L'internalisation de la fonction de crédit par l'organisation de producteurs, qui permet de profiter d'une infrastructure organisationnelle préexistante mais qui peine souvent à gérer ces nouveaux services et activités de manière viable en raison du manque de spécialisation sur la gestion financière, des conflits d'intérêts qui surgissent et d'une dépendance structurelle vis-à-vis du refinancement externe.

2. La création d'une institution "fille" dont la gouvernance reste liée à l'organisation des producteurs, qui a l'avantage de professionnaliser les fonctions financières mais représente une solution particulièrement complexe, coûteuse et qui peut engendrer une forte concentration des risques de portefeuille sur les membres de la coopérative et la production majeure de l'organisation.

3. Le partenariat avec des institutions financières existantes qui amène à réduire les coûts et délais de mise en œuvre en utilisant une capacité d'intervention déjà installée, mais qui implique la présence d'institutions locales susceptibles d'adapter leur offre aux besoins du financement de l'agriculture familiale et capables de créer une relation de confiance avec les organisations de producteurs.

4. Parfois, ces questions de financement de l'agriculture familiale ont été **prises en charge par des politiques publiques concertées** avec les alliances entre organisations de producteurs et institutions de financement (banques publiques ou montage type Révolution Verte en Inde). Elles garantissent la mise en œuvre de moyens importants, mais ont été par le passé généralement inadaptées et à terme ont souvent périclité (Wampfler *et al.*, 2010).

Bilan du préfinancement par les institutions de microfinance

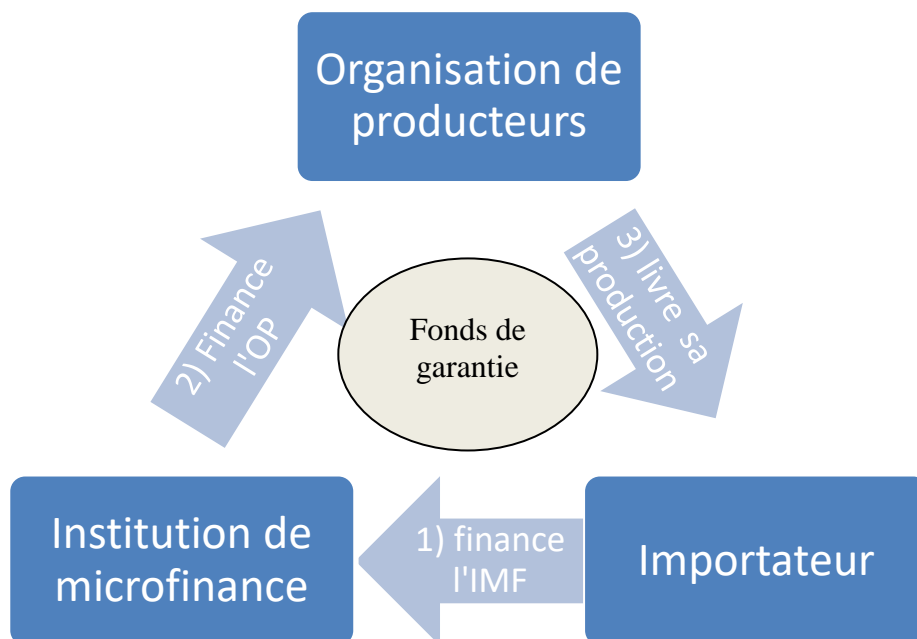
Forces :

- Prêts en monnaie locale
- Parfois, les IMF sont créées par les OP et adaptent leur offre aux besoins des OP
- Offre complémentaire pour les petits producteurs (plus adaptée que pour les OP)

Faiblesses

- Le financement des campagnes agricoles exige des volumes importants, souvent largement supérieurs à ceux disponibles dans les institutions de microfinance qui sont les principaux acteurs financiers présents dans les campagnes (notamment en Afrique sub-saharienne)
- Pas de capacités à couvrir les risques systémiques

Le programme Cerise-Agrofine (2007) proposait de construire un mécanisme de financement de l'agriculture dans le cadre des filières du commerce équitable basé sur un partenariat tripartite entre une organisation de producteur, une institution de microfinance et un financeur (généralement un importateur offrant une ligne de préfinancement), sécurisé par un fonds de garantie dédié au commerce équitable.



Deux hypothèses étaient sous-jacentes à cette approche :

(1) Le financement du commerce équitable gagnerait en efficacité (transparence, sécurisation, gestion professionnelle, réponse croissante aux besoins) s'il transitait par des structures financières professionnelles (qu'elles soient des IMF filiales des OP, IMF indépendantes voire même banques locales).

(2) Si elles sont amenées à gérer les flux de financement propres au commerce équitable, les IMF et autres structures financières professionnelles seraient renforcées et incitées à accroître et diversifier leur offre de services financiers aux organisations de producteurs et à leurs membres.

Pourtant, le défi majeur qui restait venait de la capacité de financement des importateurs qui n'était pas résolue dans ce montage.

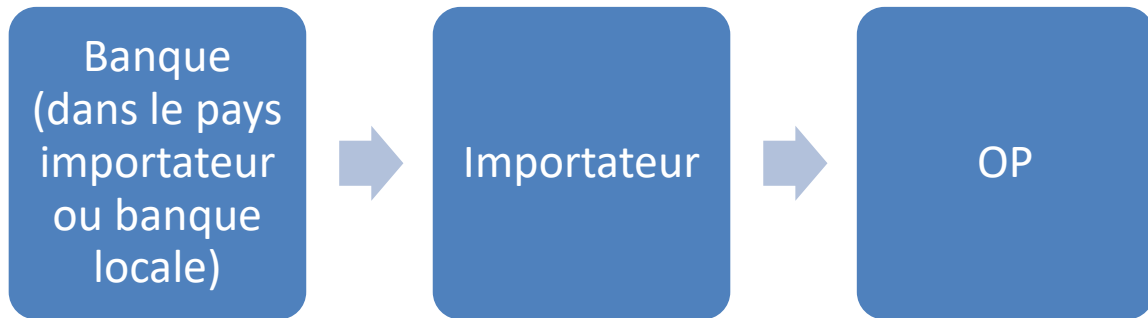
Montages en lien avec des banques

Avec les banques du Nord :

Les banques du Nord peuvent financer les importateurs pour constituer leur fond de roulement.

Exemple : Ethiquable a ainsi demandé à des partenaires financiers de participer en quasi-capital, sous forme de titres participatifs d'une durée d'au moins 7 ans afin d'optimiser sa capacité d'endettement auprès des banques.

Les banques du Nord financent alors le besoin en fonds de roulement des importateurs qui eux-mêmes préfinancent en direct les OP.

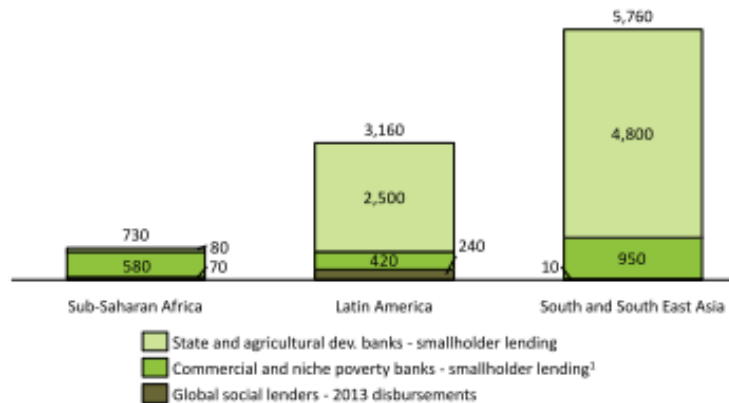


Avec les banques locales :

Pour les OP, il existe de nombreux montages avec les banques locales.

Le rapport de l'Initiative pour l'agriculture familiale (Initiative for Smallholder Agriculture) reporte des données par région. On observe, comme détaillé dans le schéma ci-dessous avec des données sur 2013, que la part des banques locales est largement majoritaire dans le prêt à l'agriculture familiale. Ceci est particulièrement vrai en Asie avec une place majeure des banques agricoles ou banques publiques, et dans une moindre mesure en Amérique latine. En Afrique sub-saharienne cependant, l'accès au financement reste très limité, et largement dépendant des fonds d'investissements.

Figure : Estimation du financement de l'agriculture familiale par région



Source : Initiative for Smallholder Agriculture, 2014 (Dalberg smallholder financing bank database; Data reported by CSAF members; Dalberg analysis)

Comme le note SOS Faim (entretiens), certains pays (Bolivie, Pérou et Equateur) ont engagé une réflexion sur le financement qui a conduit à impliquer les banques commerciales qui prêtent directement aux coopératives à taux subventionné souvent plus bas que ceux de la finance solidaire.

Bilan du préfinancement par les banques locales

Forces :

- Volumes importants, notamment en Asie, et dans une moindre mesure en Amérique latine
- Prêt en monnaie locale (pas de risques de change)
- Dans certains pays, les gouvernements appuient les banques locales à intervenir dans le financement rural et agricole (Pérou par exemple).

Faiblesses :

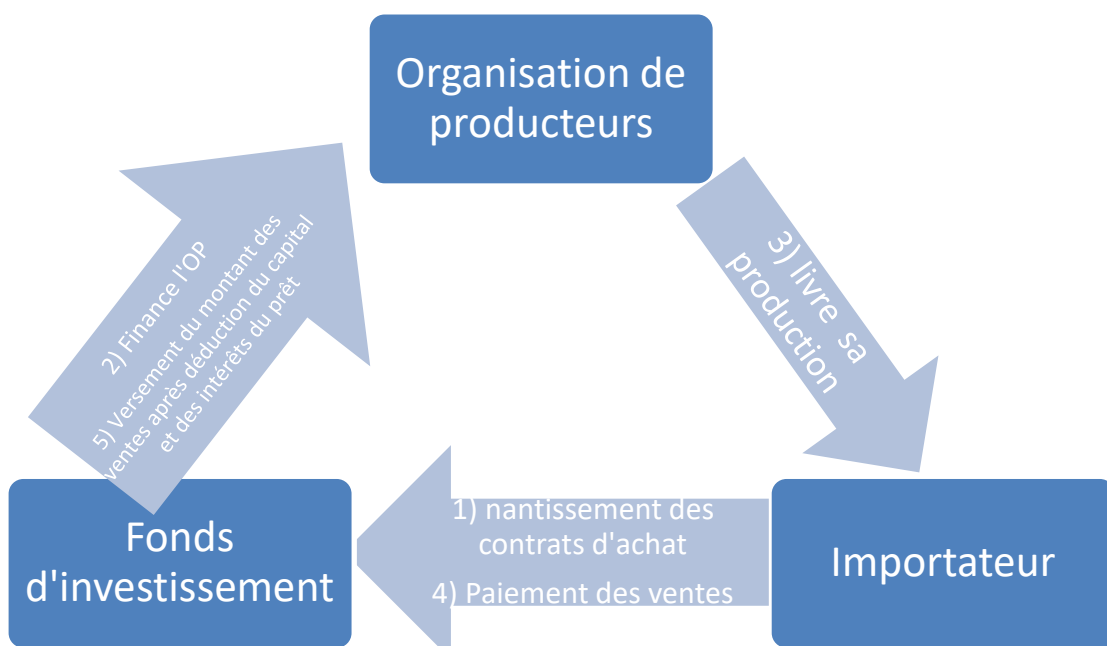
- Frilosité à financer les filières agricoles pour les banques commerciales qui auraient des fonds disponibles
- Coûts élevés (sauf cas de subventionnement par les Etats – Asie notamment)
- Peu de financement des investissements

Montages en lien avec des fonds d'investissement

A ce jour, on observe des mécanismes innovants pour le préfinancement des OP à travers notamment des fonds d'investissements qui opèrent en appui à la microfinance et aux organisations de producteurs.

C'est sur ce dernier type de montages que se focalise la présente étude.

Le contrat tripartite, comme base du financement



Le contrat tripartite est la base des prêts de préfinancement opérés par les fonds d'investissements. C'est un instrument qui permet aux organisations de producteurs de payer leurs membres à la livraison de la production en comblant leur déficit de trésorerie entre le moment de la récolte jusqu'au paiement final par les acheteurs.

Sur la base d'un contrat d'exportation avec un acheteur connu et reconnu en Europe ou aux États-Unis (1), le fonds d'investissement peut préfinancer l'organisation de producteurs (2) à hauteur d'un pourcentage de la valeur du contrat (en général, de 50 à 70% selon la filière, la relation entre l'OP et l'acheteur, etc.).

Un élément central du prêt est que, après que l'organisation de producteurs a livré sa production à l'importateur (3), l'importateur paie les ventes au fonds d'investissement (4).

Lorsque le paiement des ventes est reçu de la part de l'importateur, le fonds retient une partie de celui-ci pour le remboursement du prêt et des intérêts et paie le reste à l'organisation de producteurs (5).

Exemple :

FEFISOL préfinance directement les organisations de producteurs, le contrat de vente est endossé comme garantie. C'est l'importateur qui doit rembourser FEFISOL une fois la marchandise livrée. En pratique, le risque reste important car il arrive que l'importateur ne rembourse pas FEFISOL, parce que la marchandise n'a pas été reçue (non livrée par l'OP ou problème durant la livraison), n'a pas été reçue dans les délais, n'est pas de bonne qualité et est refusée par l'importateur, ou parce que l'importateur ne trouve pas d'acheteur pour la marchandise. Dans la mesure où l'importateur ne rembourse pas FEFISOL, l'OP reste responsable de la dette, et les intérêts du prêt continuent à courir tant que FEFISOL n'est pas remboursé.

A ce jour, ce ne sont pas moins d'une dizaine de fonds qui opèrent dans le préfinancement des récoltes.

Dans le cadre de la présente étude, les fonds suivants ont été analysés :

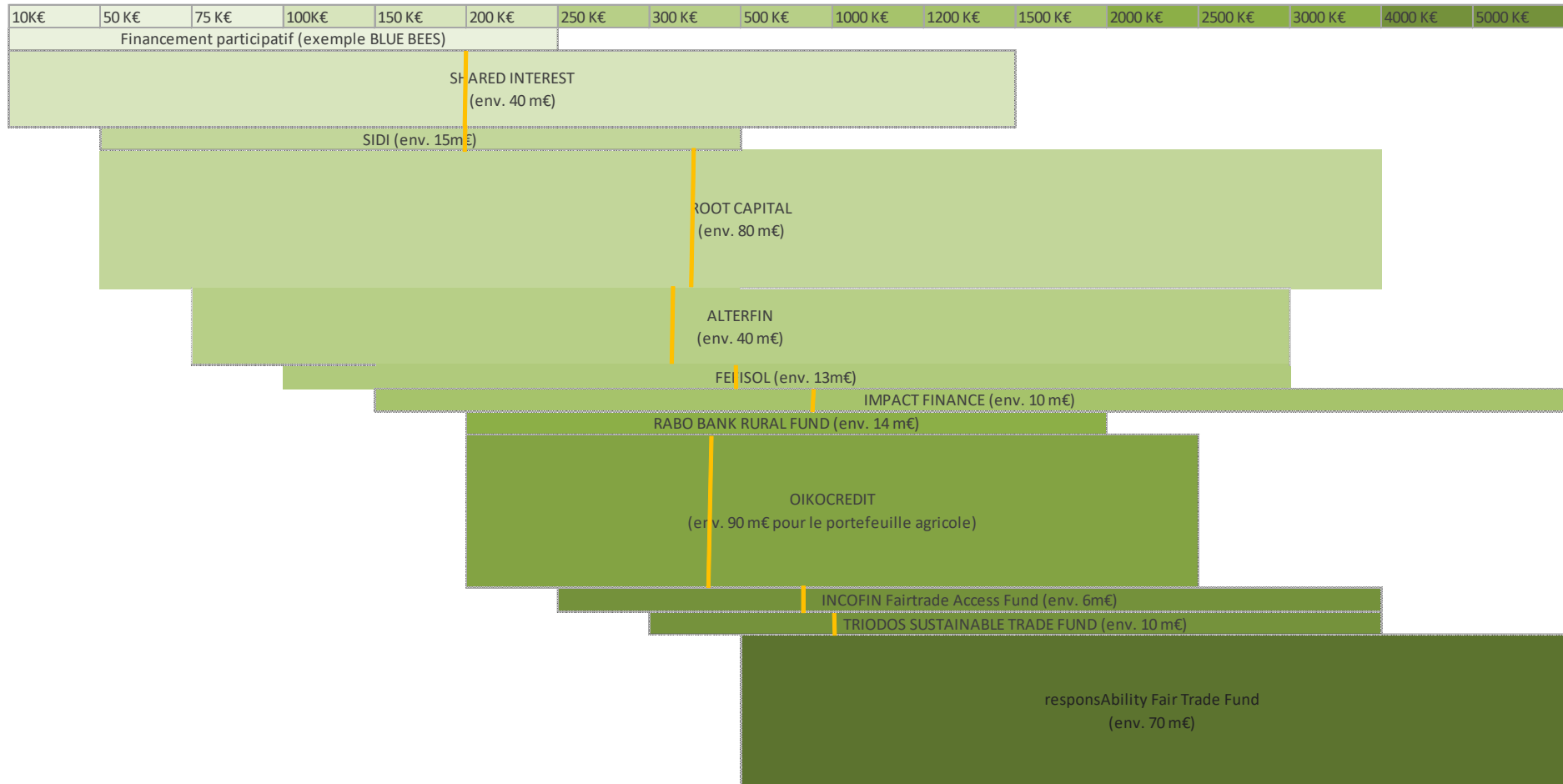
1. Alterfin
2. FEFISOL
3. Impact Finance
4. Root Capital
5. Shared Interest Society
6. Triodos Sustainable Trade Fund
7. Incofin Fairtrade Fund
8. Sidi
9. Oikocredit
10. Rabo Rural Fund
11. ResponsAbility Fair Trade Fund
12. Root capital

Ces fonds font l'objet d'une fiche synthétique (voir annexes 6 et suivantes)

Si certains sont des acteurs traditionnels tels qu'Oikocredit ou Shared Interest, d'autres ont été créés récemment : deux fonds ont démarré en 2011 (FEFISOL, Impact Finance), deux autres, gérés par des gestionnaires de fonds, ont été créés en 2012, focalisant sur le commerce équitable (Fairtrade Access Fund géré par Incofin, et Fairtrade Fund géré par responsAbility)

Les modalités de préfinancement diffèrent et permettent ainsi de proposer un continuum, en termes de montant, pour une offre touchant une gamme diversifiée d'OP. Comme le montre le graphique suivant, on observe pour chaque investisseur une gamme de montant de prêt (min-max ici identifiés), un volume global des encours (largeur des plages) et un montant moyen et/ou le plus fréquent (trait orange sur le graphique), qui peuvent guider les OP dans les contacts avec des partenaires financiers potentiels.

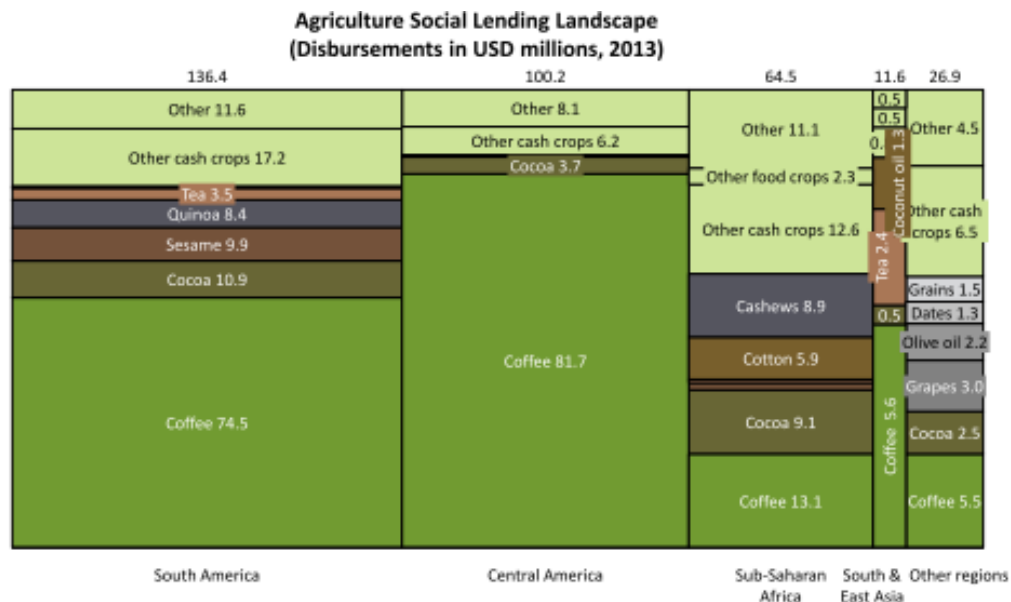
Fonds d'investissement par gamme de montants de prêts, montant moyen et ordre de grandeur du volume en cours à fin 2013



La plupart des fonds proposent, outre les services de préfinancement des fonds pour l'investissement. Certains accompagnent également les prêts de services d'assistance technique.

En termes de volumes globaux proposés (préfinancement et investissement confondus), il est intéressant de se référer à l'étude de l'Initiative pour l'agriculture familiale (*Initiative for Smallholder Agriculture*) qui agrège les données des prêts déboursés par les principaux fonds en 2013, par région et par filière. L'Amérique latine (Sud et Centrale) est la mieux servie (236,6 millions USD déboursés en 2013), contre 64,5 millions USD en Afrique subsaharienne et 11,6 millions en Asie du Sud et de l'Est.

La filière prépondérante est le café, notamment en Amérique latine. Les filières sont plus diversifiées sur les autres continents : café, cacao, coton, noix, thé, etc.

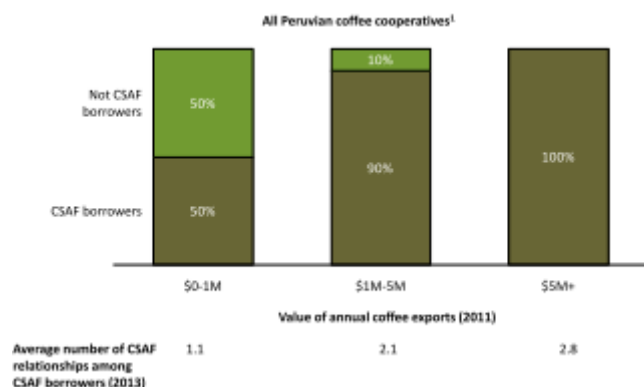


Source : Initiative for Smallholder Agriculture, 2014

A ce jour, l'étude de Initiative for Smallholder Agriculture, ainsi que les analyses conduites dans le cadre de ce travail, montrent que l'offre de financement se concentre sur des OP matures.

Ceci peut notamment être illustré sur le cas du Pérou comme proposé dans l'étude « Initiative for Smallholder Agriculture » :

Exemple :



Au Pérou, les investisseurs sociaux servent presque toutes les moyennes et grandes coopératives de café et environ la moitié des plus petites. En conséquence, la croissance future dans ce secteur nécessitera de toucher des groupes de petits producteurs susceptibles d'être moins matures, avec des capacités réduites en termes de gestion et d'analyse financière. (Initiative for Smallholder Agriculture, 2014).

Bilan du préfinancement par les investisseurs

Forces :

- Croissance des fonds disponibles, nouveaux entrants dans le secteur
- Gamme complète de services : préfinancement, mais également prêts pour l'investissement
- Parfois, une offre d'assistance technique (directement par le fonds, par une fondation liée, ou par des partenaires associés). Rôle catalyseur pour renforcer les capacités des OP
- Focus sur le café, notamment en Amérique latine, mais appui relativement diversifié aux filières agricoles (voir schéma ci-dessus)

Faiblesses :

- Délais de l'instruction pour le préfinancement qui nécessite pourtant un crédit très rapidement décaissé
- Offre concentrée sur des OP matures et à ce jour, limite à l'extension dans certains pays
- Certains fonds travaillent exclusivement en monnaie forte et on peut avoir des risques de change entre la monnaie du prêt et la monnaie de vente des produits (cas au Ghana entre taux de change Euro – Dollars reporté par exemple par Fairtrade Africa sur la filière chocolat, qui entraîne un coût du prêt multiplié par 2)
- Lourdeur administrative du reporting pour les petites OP (compensée le plus souvent par des visites sur site pour collecter l'information en direct, notamment lorsque les OP n'ont pas les capacités ou les systèmes pour faire un reporting suffisant)
- Coût élevé des prêts
- L'offre technique reste marginale et déperdition d'expérience par manque de coordination

- Le financement de l'investissement reste assez peu offert en pratique. Cela est principalement lié au manque de renforcement de capacités accompagnant le financement (jugé alors trop risqué par l'investisseur) et à la présence de bailleurs institutionnels qui disposent de subventions pour le financement de l'investissement (les investisseurs ne peuvent pas les concurrencer). Ces financements se concentrent en général sur les OP les plus importantes, dans les zones de forte production et déjà bien insérées dans les échanges commerciaux.

Autres pistes

L'épargne salariale

Du point de vue du droit en France, l'épargne salariale est un ensemble de dispositifs dont l'objectif est d'associer les salariés aux résultats de leur entreprise et de favoriser l'épargne collective et le développement des investissements des entreprises.

Les volumes globaux, comme le montre le tableau ci-dessous sont relativement significatifs. Ils sont de l'ordre de 15,5 milliards d'euros en moyenne annuelle sur la période 2006 à 2012 et représentent environ 4,2% de la masse salariale annuelle. Pour l'année 2012, 54% des salariés sont bénéficiaires de ces dispositifs soit 6,85 millions de personnes.

Il est maintenant aussi possible d'utiliser tout ou partie de la participation ou de l'intéressement dans des produits d'épargne solidaires pour investir dans des structures à caractère solidaire ou éthique. Dans ce cadre, des produits spécifiques ont été créés et proposés aux salariés désireux de participer au financement des projets ayant une utilité sociale ou environnementale.

L'épargne salariale, comprise sous l'angle solidaire, permet de financer des personnes morales. Les entreprises qui peuvent bénéficier de ce type de fonds sont les entreprises solidaires et d'utilité sociale (voir conditions en annexe).

Ainsi il existe des poches de financement corrélées à une épargne salariale solidaire. Les salariés/épargnants qui ont reçu des fonds de leur entreprise au titre de l'épargne salariale ont la possibilité de choisir des supports solidaires.

Exemple du Crédit Coopératif

ECOFI Investissements (filiale à 100% du Groupe Crédit Coopératif) est spécialisé, depuis 40 ans, dans la gestion d'actifs pour les placements de ses clients et depuis 30 années dans la finance solidaire. La structure propose des placements dont l'engagement est solidaire, ISR responsable ou ISR engagé. Les fonds en gestion sont répartis en 4 classes d'actifs : actions, diversifiés, obligations et monétaire. Les supports pour le financement solidaire sont au nombre de 5 sur les 22 proposés par ECOFI Investissements.

Fondé en 1990 par le Crédit Coopératif, des mutuelles et le mouvement des SCOP, le Groupe ESFIN-IDES s'est spécialisé dans le financement en fonds propres et quasi-fonds propres des entreprises de l'économie sociale et des PME. Cette structure pourrait être un vecteur pour le financement des entreprises solidaires.

ECOFI finance des entreprises solidaires grâce à l'épargne salariale solidaire. Même si ECOFI est de taille modeste par rapport à d'autres fonds, la structure a néanmoins diversifié ses placements en finançant soixante entreprises solidaires (les autres fonds en financent seulement une dizaine).

Le financement d'ECOFI a bénéficié à hauteur de 70% à trois structures (Société d'Investissement France

Active (SIFA), Habitat et Humanisme et ADIE).

Le taux d'intérêt est de l'ordre de 2% par an sans garantie. Le prêt est versé sous forme de billet à ordre (montant et date de remboursement). Cela permet de ne pas être contraint par le ratio d'emprise (pas plus de 10% des obligations d'une entreprise), car les effets de commerce n'étant pas une créance, ils ne sont pas soumis à ce ratio.

Le versement est très rapide (environ deux à trois semaines après la décision) et très souple. La durée est calée sur la durée des placements (5 ans) et le remboursement peut se faire, après un différé, en 3 ou 4 échéances annuelles.

Les entreprises qui gèrent l'épargne salariale doivent sécuriser les fonds et protéger leurs épargnants, mais cela ne les empêche pas de s'engager sur le financement des entreprises solidaires. L'étude d'un dossier de demande de financement va répondre aux mêmes exigences qu'un dossier plus classique (objet du financement, solidité de l'entreprise, expertise métier...) pour des financements en fonds de roulement ou en investissement.

Les volumes placés par les salariés sur des fonds d'épargne salariale solidaire progressent régulièrement chaque année, comme le montre le tableau ci-dessous (source FINANSOL) :

	2010	2011	2012	2013
Montant en milliards d'euros	1,5	1,7	2,6	3,7
Evolution annuelle		+13%	+53%	+42%

Les placements solidaires d'épargne salariale doivent, selon la loi de 2001¹⁰, consacrer de 5 à 10 % de leurs encours au financement d'entreprise solidaire. Les fonds attribués à une entreprise solidaire ne peuvent excéder 300 000 euros.

Les gérants dans la gestion de ces fonds rencontrent des difficultés particulières :

- un souci de liquidité (les titres ne sont pas cotés) lorsque les épargnants débloquent leurs avoirs,
- une grande prudence de la part des gérants car si les épargnants sont conscients que ce type de placement rapporte peu, ils ne sont pas toujours conscients qu'il existe un risque de défaut de paiement de l'entreprise solidaire.

Toutefois, si les entreprises sont des structures pérennes, il n'y a aucune raison de ne pas investir. L'investissement est réalisé dans une structure et non dans un projet. Les entreprises solidaires reçoivent des fonds sur la durée théorique de 5 ans qui correspond à la durée minimale de placement pour bénéficier des avantages fiscaux, sauf en cas de déblocage exceptionnel.

Même s'il s'agit d'un marché relativement réduit, le commerce équitable pourrait être un axe de développement de ce type d'instrument financier. Le commerce équitable est un investissement intéressant qui offre une possibilité de diversification à travers de nouvelles opportunités de financement et les importateurs français ont des structures qui peuvent correspondre aux critères des entreprises sociales et solidaires. Toutefois, la création d'un véhicule qui s'occuperait du préfinancement du commerce équitable et qui pourrait être financé par l'épargne salariale solidaire serait une solution intéressante, à condition de pouvoir boucler l'opération tous les 5 ans.

¹⁰ Loi n° 2001-152 du 19 février 2001 sur l'épargne salariale

Le développement des financements solidaires permettrait également de mieux faire connaître le commerce équitable à travers la communication qui pourrait être menée autour d'un fonds dédié, de l'appel direct aux salariés pour diriger leur épargne vers ces fonds et éventuellement une communication sur les résultats de ce fonds (type d'investissement, filières appuyées, profils des producteurs, formes d'appui, consolidation des organisations de producteurs, etc.).

Bilan du préfinancement par l'épargne salariale

Forces

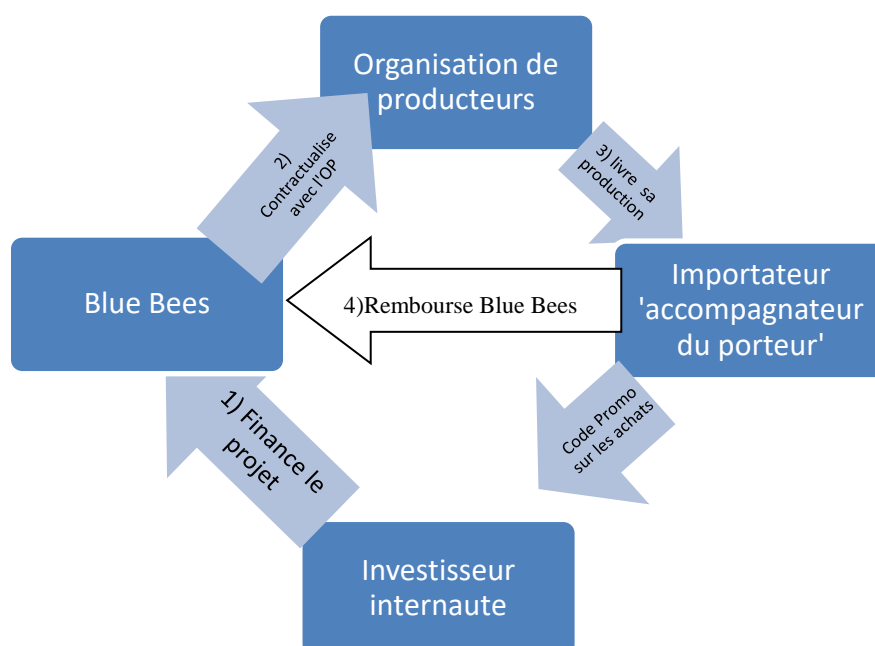
- Disponibilité croissante de fonds
- Bonne image du commerce équitable, et structures en France qui correspondent aux critères des entreprises sociales et solidaires
- Visibilité pour le commerce équitable

Faiblesses

- Pas de financement direct des OP : le financement servira pour le fonds de roulement des importateurs, on retrouve alors les limites identifiées au-dessus pour le préfinancement direct par les importateurs
- Limites de la durée des investissements à 5 ans

Le financement participatif

Le financement participatif fait appel au public, à travers un grand nombre de petits prêts pour financer des projets sans l'aide des acteurs financiers traditionnels et en s'appuyant sur des plateformes internet qui décrivent la nature des projets. Le financement participatif s'appuie sur une relation financière basée sur d'autres critères que la recherche unique de profit : moyen de favoriser l'entraide et l'appui à la structuration des projets ou bien, pour une entreprise, de communiquer tout en levant des fonds.



Dès octobre 2014 en France, les investisseurs n'auront plus besoin d'être qualifiés pour prendre part au financement participatif, tandis que les plateformes devront être agréementées par l'AMF en tant que Conseillers en Investissements Participatifs. Les investissements sont limités à 1 million d'euros par projet et mille euros par investisseur individuel. (Source : Les Echos, 25/9/2014)

Exemple Blue Bees

Récolte de Litchi à Madagascar

<https://bluebees.fr/fr/project/149-commerce-equitable>



« Financez la récolte de litchis de la coopérative Fanohana à Madagascar qui aura lieu au mois de décembre 2014. Prêtez sur 4 mois et en contrepartie recevez 2% d'intérêts annuels et 5% de réduction sur votre prochain achat dans la boutique en ligne d'Ethiquable, le partenaire du projet! Remboursement le 30 janvier 2015. »

- **135** contributeurs ont participé à ce projet
- Levée de fonds terminée le **01/09/2014**
- Remboursement prévu **4 mois** après la collecte

Bilan du préfinancement par le financement participatif

Forces :

- Disponibilité croissante de fonds
- Bonne image du commerce équitable auprès du grand public
- Visibilité pour le commerce équitable

Faiblesses :

- Commission prélevée par les plateformes de financement participatif qui peut être importante
- Risque à ce jour porté par l'importateur
- Risque que le financement total nécessaire ne soit pas réuni à temps pour les besoins de l'entreprise.

Les fonds de garantie

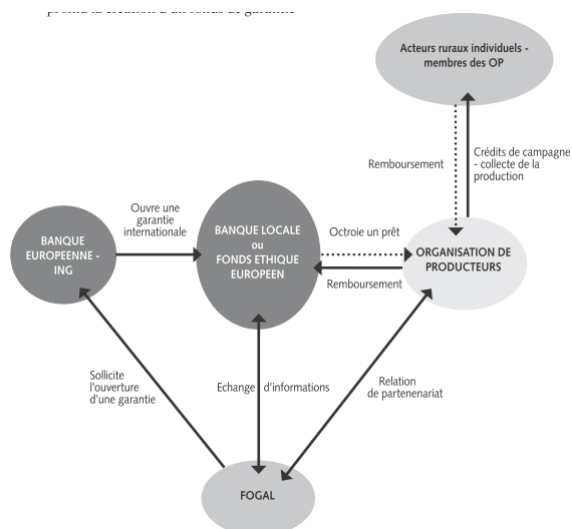
De nombreuses organisations de producteurs rencontrent des difficultés de financement de leurs opérations de collecte et de commercialisation des produits de leurs membres. En effet, le capital nécessaire fait souvent défaut et il leur est dès lors difficile de rencontrer les attentes des associés en termes de service (offre d'un prix attractif en temps opportun) par rapport aux commerçants de la place. On

Plusieurs organisations proposent des fonds de garanties pour permettre aux organisations de producteurs d'avoir accès à des prêts des partenaires financiers locaux ou internationaux.

La quotité des fonds de garantie est généralement comprise entre 50% et 80%. Ainsi, l'effet de levier des garanties peut être relativement important pour atteindre un multiplicateur de 6. La pérennité financière de ces fonds est atteinte par la facturation d'une commission de garantie de l'ordre de 1 à 2% fixe sur le montant du prêt et d'une commission de risque de 1% sur le capital restant dû. A ces commissions s'ajoutent les intérêts sur le capital placé dans les banques dont la rémunération est variable selon les pays.

Exemple du FOGAL (Fondo de Garantía Latinoamericana)

SOS Faim a promu la création du fonds de garantie en Amérique latine (FOGAL). Ce fonds créé en 1991 s'est institutionnalisé en 2004, sous la forme d'une association sans but lucratif de droit péruvien. Il répond donc aux besoins des associations de producteurs de café, de cacao, de quinoa, de bananes, etc. en leur permettant d'accéder au financement des banques locales et d'entités financières sociales du Nord, pour assurer la commercialisation dans de bonnes conditions des produits fournis par leurs membres selon le schéma suivant.



Fin 2013, le fonds comptait 23 clients, dont 12 organisations de producteurs. L'encours de garanties émises était de 2.407.000 US\$ pour un volume de crédit débloqué de 5.637.000 dollars, soit un effet de levier de 2,34. Le fonds permet de mobiliser des liquidités présentes au niveau de banques commerciales locales pour assurer de façon durable des opérations de commercialisation des produits.

Bilan sur le rôle des fonds de garanties

Forces :

- Faciliter l'accès à des financements jugés risqués (secteur agricole), auprès de banques locales ou d'investisseurs internationaux ;
- Création de relations à long terme (avec accès à une gamme diversifiée de services)
- Peut permettre de mobiliser les ressources nationales si l'on considère les banques locales en surliquidité.

Faiblesses :

- Peu développés, ne couvre qu'une très faible part des transactions
- Risques de déresponsabilisation des parties-prenantes si couverture trop importante.

Bilan sur l'accès au préfinancement dans les filières du commerce équitable

On observe, en bilan de cette étude, qu'il y a une abondance d'offres de préfinancement, notamment sur la filière café.

Cependant, une limite forte dans l'accès au préfinancement porte sur la structuration et la maturité des OP : manque de capacité d'analyse financière (bilan et comptes de résultats, trésorerie, projections financières) ; problèmes de gouvernance récurrents dans les coopératives causant une instabilité dans les relations entre l'OP et l'investisseur ; Manque de formalisation des données et de capacités de reporting, etc.

Enfin, les enjeux ne sont pas forcément les capacités de financement mais plutôt la capacité à capter ces financements, ce qui implique de produire des produits de qualité, adaptés à la demande, différenciés par types d'acheteurs (conventionnels, certifiés, etc.) et en quantité suffisante. Une production de qualité est aussi un moyen pour garantir des prix et des relations sur le long terme.

On peut résumer ainsi les avantages, faiblesses, opportunités et menaces des filières du commerce équitable pour faciliter l'accès au préfinancement par les OP. Ces éléments peuvent permettre d'identifier les éléments de réponse à apporter.

Avantages	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Prix garanti pour les labels les plus engagés qui rassurent les investisseurs et avec des contrats fermes comme forme de garantie • Prime du commerce équitable • Contrats d'achats et montages tripartites qui permettent de garantir des prêts à court terme, même si les OP ont une rentabilité faible voire nulle. Ces montages permettent un engagement d'investisseurs qui leur assure le paiement directement par les acheteurs. • Les débouchés du commerce équitable sont orientés vers l'export (monnaies forte, forte demande sur certains produits, notamment café et cacao) <p>OP structurées grâce aux audits et certification suivant les cahiers des charges du commerce équitable</p>	<ul style="list-style-type: none"> • D'une manière générale, problématique du suivi des partenaires OP relativement lourd (par rapport à des partenaires IMF notamment) : Risques agro-climatiques, contre lesquels il reste difficile de se prémunir. Les initiatives concernant des produits d'assurance sont pour l'heure compliquées à mettre en œuvre • Localisation dans des zones rurales plus difficiles d'accès et due-diligence/visites plus exigeantes en temps • Le financement des besoins en fonds de roulement très importants reste assez risqué car les OP génèrent très peu de marge, même sur des filières d'exportation. • Financements qui se concentrent souvent sur les OP matures, situées dans des zones faciles d'accès • Pas de permanence dans les contrats qui sont souvent renégociés chaque année • Manque de confiance des OP qui ont « peur des banquiers », peur des procédures et rentrent parfois dans un jeu d'auto-exclusion • Il arrive que l'importateur rompe son contrat avec l'OP (ex : marchandise ne correspond pas à la qualité demandée, délais de livraison dépassés) ou ne trouve pas de débouché pour la marchandise. L'investisseur ne peut alors être remboursé, tant que l'OP n'a pas trouvé un autre importateur à qui livrer sa marchandise

Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Image du commerce équitable, certification selon des normes internationales, en ligne avec le développement durable : opportunités d'investissement par les organisations et particuliers au Nord, attrait potentiel pour le monde de « l'investissement à impact » (<i>impact investing</i>) • Financement agricole qui est vu par les investisseurs comme une nouvelle niche sur laquelle les risques peuvent être lissés sur plusieurs récoltes • Multiplication des financeurs sensibles aux notions de commerce équitable ou commerce durable : <ul style="list-style-type: none"> ○ Diversité et complémentarité des offres ○ Augmentation du pouvoir de négociation des OP 	<ul style="list-style-type: none"> • Concurrence des labels « light » (UTZ, Rainforest Alliance), qui ne formalisent pas la prime pour le producteur. • Concentration des offres de financement sur les OP les plus structurées « tiers 1 » : Difficulté à identifier des partenaires OP potentielles ce qui entraîne une concurrence croissante entre investisseurs, qui ont tendance à couvrir les mêmes pays, les mêmes OP, et les mêmes denrées (principalement café et cacao) accentué par la demande de certifications équitables. • Concentration sur le café avec risques systémiques (prix, rouille du café) • Baisse progressive de la demande pour des produits certifiés FLO (qui historiquement reste le label le plus utilisé) au profit du bio. • Volatilité des prix, notamment du café, qui déstabilise les OP et les pousse à ajuster constamment leur demande de financement

Pistes de travail et recommandations

Accompagnement des organisations de producteurs du commerce équitable, pour mieux bénéficier des offres financières existantes

Le constat à l'issue de cette étude est le suivant : la problématique majeure du préfinancement n'est pas tant la disponibilité des fonds que les capacités d'OP diversifiées à les capter, faute de structuration suffisante. Il existe ainsi un fort besoin d'assistance technique des OP, notamment sur la gestion (gestion de fonds importants, tenue d'une comptabilité et suivi des audits) ou sur la gouvernance. C'est notamment le cas des petites OP, qui n'ont par ailleurs pas forcément les moyens de payer une certification pour intégrer les filières du commerce équitable. Certains interlocuteurs de l'étude observent que les petites OP semblent ainsi prioriser les collaborations avec des investisseurs pouvant offrir de l'assistance technique en plus de sources de financement.

Recommandation N°1 : Assurer le renforcement des capacités des organisations de producteurs encore fragiles, notamment dans les filières du commerce équitable

Il s'agit de cibler les petites OP, les moins structurées, les plus récentes, dont l'équilibre financier est encore précaire, les procédures encore peu formalisées. Ces OP, qui travaillent en particulier avec les filières du commerce équitable, sont souvent hors du radar des investisseurs et ne peuvent avoir accès à des préfinancements.

Cette assistance technique doit permettre aux OP moins matures d'atteindre le niveau de structuration suffisant pour remplir les critères d'éligibilité des financeurs.

Responsabilité : les partenaires d'assistance technique, les acheteurs du commerce équitable.

Recommandation N°2 : Standardiser et diffuser les bonnes pratiques à travers le partage d'expériences d'appui aux organisations et la production de guides techniques

On observe que les faiblesses sont souvent identiques d'une OP à l'autre, et les attentes des investisseurs assez standards. Les points clés de l'assistance technique, comme évoqué ci-dessus, portent sur la capacité des OP encore trop fragiles à se transformer pour consolider leurs pratiques de gouvernance, de gestion financière, de commercialisation et de contractualisation avec les partenaires, notamment financiers. Il y aurait alors un réel enjeu, au-delà de l'appui ponctuel et individualisé aux OP par leurs partenaires directs, de coordonner les efforts, de partager des outils d'accompagnement pour mutualiser les appuis et renforcer les OP encore fragiles mais à fort potentiel de croissance.

Les points clés à renforcer dans les capacités des OP

Dans le cadre d'une synthèse récente (SOS Faim, 2014), SOS Faim a identifié des solutions pour financer le développement des agricultures familiales et souligne notamment les points

suivants à renforcer chez les OP :

- la capacité d'analyse de la problématique du financement de l'agriculture au niveau des ménages, des organisations et de l'économie nationale
- la logique et les règles du financement agricole dans un environnement marchand (crédit, épargne, autofinancement, etc.)
- l'élaboration d'une demande de crédit, la gestion d'un crédit ; les modes de négociation avec les institutions financières
- les outils spécifiques et innovations disponibles en matière de financement de l'agriculture (warrantage, leasing, gamme de crédit, financement des chaînes de valeur, fonds de garantie, associations de caution mutuelle, etc.)
- les logiques et les mécanismes des politiques publiques de financement de l'agriculture pour pouvoir être force de proposition dans leur élaboration

On peut également rajouter, dans le cadre du commerce équitable

- les conditions et enjeux d'une certification équitable
- la contractualisation tripartite entre les OP, les acheteurs et les financeurs

Le secteur de la microfinance s'est par exemple consolidé, à travers le rôle du CGAP¹¹ notamment, grâce à la production et la diffusion d'un grand nombre de guides techniques, études de cas, outils de gestion à l'usage de la profession (institutions de microfinance, fournisseurs d'assistance techniques, bailleurs, investisseurs, régulateurs, etc.)

Pour produire ces ressources, il est important de développer des connections, synergies et collaborations entre les acteurs qui soutiennent les OP en assistance technique pour coordonner l'appui, partager les leçons et définir les bonnes pratiques, développer des outils techniques à l'attention des OP et les diffuser, en particulier en formant les OP et leurs partenaires.

L'appui technique de base pourrait être standardisé et partagé entre les intervenants : un guide des bonnes pratiques financières (suivi financier, analyse et projections financières) et de gestion/marketing à l'attention des OP serait ainsi fort utile, de l'avis des différents interlocuteurs de l'étude.

Responsabilité : les réseaux de membres qui appuient les OP en assistance technique (PFCE, Inter-Réseaux, CSAF), les investisseurs ayant un fonds d'assistance technique, les fournisseurs d'assistance technique. Appui financier par les bailleurs de fonds.

Recommandation N°3 : Coupler financement et renforcement des capacités des OP

Le préfinancement répond à des enjeux cruciaux pour les OP, mais dans certains cas, il gagnerait à être couplé avec une assistance technique/renforcement des capacités, assuré directement par le financeur ou une partie tierce, notamment pour assurer la pérennité de l'accès au préfinancement (par la qualité et la fiabilité des volumes de production) et pour faciliter ensuite le financement de l'investissement.

Responsabilité : les investisseurs en prévoyant des fonds d'assistance technique et au minimum en couplant les visites (*due diligence* et suivi) par des conseils de gestion notamment ; les acheteurs ; les partenaires techniques des OP.

¹¹ CGAP : consultative group to assist the poor, consortium de bailleurs de fonds de la microfinance.

La gestion des risques pour sécuriser les organisations de producteurs et les offres financières

Les risques auxquels sont confrontés les OP sont nombreux, complexes et bien identifiés. Face à ces risques, on peut cependant identifier des éléments de réponse à développer par les partenaires financiers.

Recommandation N°4 – Travailler collectivement sur la flexibilité de la contractualisation et la mutualisation des risques pour les fonds d'investissement

La gestion des risques nécessite de la part des investisseurs une grande flexibilité dans la contractualisation des prêts, et la possibilité de restructuration permettant de valoriser le caractère saisonnier de l'agriculture.

On observe également des efforts de mutualisation des risques, en renforçant la coordination entre parties prenantes, notamment à travers le co-financement entre investisseurs.

Exemple du cofinancement d'ECOOKIM (cacao) en Côte d'Ivoire par Fefisol, ResponsAbility et Alterfin. Le cofinancement fait l'objet d'un mémorandum d'entente entre les trois investisseurs pour permettre le remboursement du prêt à chacun, au prorata des montants prêtés et selon un ordre défini. Le mémorandum peut prévoir l'alignement des conditions, notamment du taux d'intérêt, entre les investisseurs liés (cet alignement peut être à la hausse).

Les investisseurs, qui appuient souvent les mêmes OP, devraient s'assurer, en collaboration avec les OP, de mutualiser les contrats pour limiter les risques de surendettement des OP. Enfin, au-delà des risques agricoles, la volatilité des prix déstabilise les OP et, par ricochet, les investisseurs. C'est notamment le cas du café, sous l'effet de la spéculation, de l'évolution de l'offre (ex : sécheresse au Brésil ou rouille du café qui fait s'accroître les prix ou au contraire surabondance de l'offre face à une demande en baisse) et des variations du cours du dollar.

Grâce à certaines certifications (Fairtrade notamment), les producteurs peuvent théoriquement bénéficier d'un prix minimum les protégeant contre les effets d'une diminution de prix trop importante. Toutefois, à cause de cette chute de prix, les OP font face à une diminution de la demande de café certifié de la part des acheteurs internationaux et doivent alors vendre une partie de la production sous le régime conventionnel.

Il arrive qu'un partenaire OP et l'importateur revoient plusieurs fois le montant demandé. Le traitement de la demande des OP, souvent soumis à un comité d'investissement, suit parfois difficilement cette cadence. Il s'agit d'une évolution récente, liée à la présence croissante de financeurs positionnés sur le commerce équitable.

Il s'agirait alors d'assurer, lors de la négociation et de la finalisation des contrats de prêts, davantage de stabilité dans les contrats d'achat par les importateurs, davantage de flexibilité des contrats de prêts de la part des partenaires financiers, et davantage de transparence et des engagements fermes des OP dans les négociations de prêts.

Responsabilité : les acheteurs, les investisseurs, les OP.

Recommandation N°5 – Développer des fonds de garanties avec l'appui des bailleurs de fonds nationaux et internationaux

L'analyse des besoins de financement agricole pour le commerce équitable a montré qu'il existait un fort décalage entre l'offre et la demande de crédit surtout en ce qui concerne les crédits d'équipement et d'investissement. Pour réduire cet écart, des outils de financement comme les fonds de garantie ont été mis en place (FOGAL, ICCO¹², Rabobank Rural Fund, Alterfin, Oikocredit, Sidi, etc.). Ils permettent de couvrir les risques de contrepartie sur les crédits en faveur de l'agriculture mais d'une manière encore limitée. Ainsi pour avoir un impact plus important et significatif sur le financement des exploitations agricoles, ils devront développer leurs activités.

Ce développement devra s'inscrire dans une démarche stratégique qui permettra de concentrer l'activité des fonds de garantie sur le financement à moyen et à long terme compte tenu des besoins non couverts des OP. L'idée serait que ce type d'instrument soit orienté de manière à mobiliser les ressources locales des banques et des IMF ainsi que des investisseurs en garantissant leurs prêts d'équipements ou d'aménagement aux coopératives ou aux exploitations.

Responsabilité : les investisseurs (mise en place et gestion de ces fonds), les bailleurs (appui financier pour couvrir une partie des risques).

L'essaimage, la connaissance mutuelle et la diffusion des pratiques

Recommandation N°6 : disséminer les informations sur les offres de préfinancement auprès des acheteurs et des organisations de producteurs

Informations aux OP :

Pour l'information aux OP, les fiches techniques définies dans ce rapport seront à diffuser, en plusieurs langues, sur les sites des différents acteurs régionaux, lors des foires, ainsi que directement par les acheteurs à leurs partenaires.

Il est noté que les fiches, telles que présentées en annexe, nécessiteront d'être régulièrement actualisées (montants, pays, filières touchées, services proposés). La PFCE pourra s'assurer de les communiquer régulièrement aux financeurs pour leur demander si elles sont toujours d'actualité.

Par ailleurs, comme souligné au cours de l'étude, ces fiches ont été rédigées sans avoir le retour des OP et sans analyser leur niveau de satisfaction des OP par rapport à ces offres (complémentarité et utilité des offres par rapport aux besoins). Il pourrait être important également que la PFCE et ses membres puissent collecter des informations auprès des OP pour approfondir au fur et à mesure les connaissances sur les avantages et limites de chaque type d'offre.

Responsabilité : PFCE et ses membres

¹² ICCO : Organisation inter-églises de coopération au développement

Recommandation N°7 : assurer des rencontres ciblées entre organisations de producteurs et partenaires financiers par l'intermédiaire des acheteurs

Les contraintes majeures des investisseurs, face à l'offre croissante de financement, portent d'abord sur l'identification de partenaires potentiels répondant à leurs critères pour le financement. Il est alors important de pouvoir faciliter les rencontres entre OP et financeurs, type « match-making events » en mettant en relation des OP et des financeurs « compatibles » en termes de profils d'offre et de demande. Les acheteurs, qui connaissent le profil des OP partenaires, et les demandes des investisseurs, peuvent faciliter cette mise en relation :

- En connaissant les conditions d'éligibilité des investisseurs présents dans les rencontres (conférences annuelles des organisations du commerce équitable par exemple), une préparation en amont avec l'appui des acheteurs pourrait permettre d'orienter les OP participant à ces conférences vers des investisseurs « compatibles ». Il s'agirait notamment d'éviter de mettre en relation des OP avec des demandes de préfinancement maximales de 100KUSD avec un fonds dont le ticket d'entrée est à 500 KUSD.
- En préparant les OP à venir avec les documents clés qui permettront déjà aux investisseurs de faire une présélection (comptes annuels, volumes de vente, demande de financement formalisée, etc.)

Responsabilité : PFCE et ses membres, en amont et au cours des conférences/ rencontres du commerce équitable. Les OP elles-mêmes, sur la base des fiches par investisseur.

Recommandation N°8 : instaurer un dialogue entre le monde du commerce équitable et celui du financement de l'agriculture

Il existe de nombreux réseaux d'échanges autour de la question de l'appui aux organisations de producteurs et/ou du financement de l'agriculture (voir en annexe).

On peut citer en particulier :

- Dans le monde francophone : Inter-réseaux Développement rural, un lieu de débats et d'échanges d'expériences sur le développement rural menés au sein d'un réseau d'acteurs impliqués sur ces questions en particulier dans les pays du Sud. Le travail sur l'accompagnement des OP pourrait être partagé dans le cadre de ce type de réseaux, entre acteurs impliqués dans l'appui aux OP.
- A l'échelle européenne, avec un groupe diversifié d'acteurs, la plateforme européenne de microfinance (eMFP) et son groupe de travail « Rural Outreach Innovation Action group » rassemble des organisations multilatérales, des bailleurs, des chercheurs, des praticiens et des investisseurs impliqués dans la microfinance et cherchent à relever le défi de fournir des services financiers ruraux et agricoles adéquats.
- A l'échelle européenne encore, mais formé d'un groupe d'investisseurs (Alterfin, Oikocredit, Rabobank's Rabo Rural Fund, responsAbility Investments AG, Root Capital, Shared Interest Society and Triodos Investment Management), le « Council on Smallholder Agricultural Finance » cherche à faciliter l'accès au marché et à accroître les prêts aux entreprises agricoles en échangeant sur les expériences de ses membres.

Il serait utile de lier le monde du commerce équitable et celui du financement de l'agriculture pour échanger sur les leçons et bonnes pratiques afin de diffuser les savoir-faire et de coordonner les efforts de renforcement des capacités des OP et ainsi faciliter leur accès aux offres de préfinancement existantes.

Responsabilité : PFCE et ses membres.

Renforcement de l'offre de services financiers : du préfinancement à la panoplie complète des services financiers

Recommandation N°9 : dans le contexte français, tirer partie des opportunités sur l'épargne salariale pour un fonds dédié au commerce équitable

L'idée a germé au cours de l'étude au sein du Comité de pilotage de tirer partie des opportunités offertes par les mécanismes de l'épargne salariale. Il existe déjà des FCPES thématiques qui ont été créées dans d'autres secteurs comme le logement social (avec la Fondation Abbé Pierre) ou l'accès à l'énergie. Il s'agirait alors de créer un fonds d'épargne salariale spécifique, FCPES thématique "commerce équitable", dont la poche des 10% pourrait aider des entreprises agréées solidaires impliquées dans le commerce équitable Nord-Sud et éventuellement aussi Nord-Nord. On pourrait également envisager un livret d'épargne « commerce équitable ».

Ces mécanismes pourraient offrir des supports adaptés pour collecter des fonds pour les importateurs à destination notamment du préfinancement, mais ils donneraient également une plus grande visibilité au commerce équitable et permettraient de sensibiliser les consommateurs.

Responsabilité : La PFCE et ses membres pourraient être promoteurs du dispositif et le Crédit Coopératif / Ecofi arrangeur et gérant de ces nouveaux outils de financement.

Recommandation N°10 : valoriser les offres qui peuvent combiner préfinancement, financement à plus long terme et renforcement de capacités

Les OP gagnent en réactivité et en accès aux produits avec les lignes de préfinancement mais elles ont besoin, pour se structurer, renforcer les services à leurs membres et répondre aux enjeux de qualité et de quantité de production, d'avoir accès à une gamme complète de services financiers.

Les acheteurs du commerce équitable ne peuvent assurer que le préfinancement. Il est alors important que les liens avec les financeurs tiers soient valorisés pour permettre de donner accès aux OP à d'autres types de services. Les acheteurs peuvent « mettre le pied des OP à l'étrier » en assurant un relai avec les financeurs tiers, en partageant avec ces financeurs potentiels l'historique de remboursement des OP, et en évitant une relation bilatérale acheteur-OP, réductrice en termes d'accès aux services financiers.

Responsabilité : les acheteurs peuvent assurer la mise en relation des OP avec les financeurs, et valoriser ceux qui peuvent apporter une gamme complète de services aux OP. Les bailleurs internationaux qui investissent dans certains fonds peuvent assurer l'accès à des financements à long terme et la prise de risque par les fonds d'investissement.

Bibliographie

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

Cirad-Cerise, 2002. La microfinance au service de l'agriculture familiale, Paris, Ministère des Affaires Etrangères, 36 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-commerce équitableRISE, 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-commerce équitableRISE, CNEARC, 223 p.

Initiative for Smallholder Finance, 2014. Investors and funder guide to the agricultural social lending sector, Council of Smallholder Agricultural Finance, Briefing N°5, June 23, 2014.

<http://www.globaldevincubator.org/wp-content/uploads/2014/06/Investor-and-Funder-Guide-to-the-Ag-Social-Lending-Sector.pdf>

Kessari M.-E. 2011. Construction et tensions du commerce équitable. Une entrée par les coopératives de café certifiées FLO au Costa Rica. Thèse de doctorat/PhD thesis. U. SupAgro/Montpellier I, France

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.

Ministère délégué chargé du développement, Ministère délégué chargé de l'économie sociale et solidaire et de la consommation (coord.), 29 avril 2013. Plan d'action national en faveur du commerce équitable

Plateforme pour le Commerce Equitable, 12 septembre 2013. Quels outils financiers pour le préfinancement des achats de commerce équitable ? Atelier animé par Stéphane Comar, Ethiquable, Séminaire PFCE, Extrait des actes des Journées au vert de la PFCE.

ResponsAbility, 2014. Perspectives. responsAbility, Zurich, Suisse, 53 p.

<http://www.responsability.com/investing/data/docs/fr/5575/Perspectives-2014-FR.pdf>

SOS Faim, 2014. Des solutions pour financer le développement des agricultures familiales, Position Paper, Octobre 2014.

<http://www.sosfaim.org/lu/wp-content/uploads/sites/4/2014/10/SOS-14-10-PP-FR-num.pdf>

SOS Faim, 2008. Les alliances avec des institutions financières : la meilleure solution pour financer les besoins des organisations paysannes et de leurs membres ? N°25, Juin 2008.

Wampfler,B., Doligez, F., Lapenu, C., 2010. Organisation Professionnelles Agricoles et Institutions Financières Rurales: construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale, Guide Opérationnel, Les Cahiers de l'IRC, Montpellier, 146p.

http://www.cerise-microfinance.org/IMG/pdf/Manuel_OP-IF.pdf

Annexe 1. Les guides d'entretiens

Sur la base de son expérience et de son expertise, CERISE a défini une grille d'analyse et d'entretiens afin d'identifier et de mieux connaître les outils et pratiques des partenaires financiers. La grille d'analyse a été élaborée par CERISE et présentée au Comité de Pilotage, pour discussion et validation.

Cette grille guidera les entretiens avec les investisseurs impliqués dans le préfinancement des filières du commerce équitable. On cherchera à pré-remplir la grille sur une base documentaire (rapports d'activités, revues trimestrielles ou mensuelles des fonds, documents éventuellement fournis en amont par les fonds).

La grille d'analyse et d'entretiens

(complétée et validée après le comité du 24/09)

Introduction

- Contexte de l'étude : Plan national d'appui au commerce équitable (« identifier et disséminer les bonnes pratiques concernant les mécanismes innovants de préfinancement des campagnes de production, notamment agricoles, dans le cadre des commandes du commerce équitable »)
- Commande : PFcommerce équitable
- Utilisation de l'étude, dissémination :
 - Auprès des membres de la plateforme : les importateurs français qui travaillent dans les filières du commerce équitable connaissent mal les formes d'intervention des investisseurs, ces offres sont donc mal mobilisées. La dissémination des fiches techniques auprès des membres de la plateforme aiderait les importateurs à mieux orienter leurs OP partenaires pour pouvoir mobiliser ces formes de financement.
 - Auprès des pouvoirs publics français : dans le cadre du Plan national d'action en faveur du commerce équitable, les pouvoirs publics veulent analyser les limites au développement, et notamment au financement des filières et pourrait proposer des mécanismes d'appui si cela s'avérait utile et possible.

Entretiens semi-dirigés

- Pays et régions d'interventions :
 - Sur quels pays/ quelles régions se concentrent les investissements dans le secteur rural/ l'agriculture/ les OP / les OP en lien avec le commerce équitable ?
 - Quels pays/ régions sont exclus, pourquoi ?

- Critères d'éligibilité pour le financement des OP en général et en lien avec le commerce équitable
 - Nature des OP : statuts, gouvernance, solidité financière, taille, autres critères
 - Filières de productions : quels secteurs appuyés, quels secteurs exclus ?
 - Quelle part dans le portefeuille du fonds pour le financement des filières du commerce équitable ?
 - Liens avec les filières du commerce équitable : quels atouts du financement lié aux filières du commerce équitable, quelles limites éventuelles? On analysera notamment dans cette section pourquoi de nombreuses filières du commerce équitable ne sont pas couvertes par le champ d'intervention des partenaires existants.
- Historique du financement
 - Stratégie du fonds d'investissement sur financement des filières du commerce équitable (agriculture et artisanat)
 - Volumes octroyés (agriculture- artisanat / OP/ filière commerce équitable / préfinancement), nombre de partenaires, pays sur les 5 dernières années (si applicable)
- Conditions de financement
 - Montants
 - Durée
 - Conditions financières et taux pratiqués
 - Garanties : nantissement des contrats du commerce équitable ? autres ? fonctionnement de ces garanties, avantages et limites
 - Conditions de renouvellement
 - etc.
- Gestion du risque :
 - Risque pays
 - Risque de change
 - Risques agro-climatiques
 - Risque de contrepartie
- Application des standards du commerce équitable ou non soumis à ces principes?: « Lorsque vous proposez un crédit ou un préfinancement, le taux d'intérêt et les conditions relatives doivent faire l'objet d'un accord préalable avec les producteurs inscrits. Si vous modifiez un taux d'intérêt, cette modification doit également faire l'objet d'un accord avec les producteurs inscrits et ce taux ne doit pas être plus élevé que le coût de l'emprunt. Recommandations : Le taux d'intérêt peut inclure les coûts administratifs encourus pour l'organisation et la livraison du préfinancement. (source : standards du commerce équitable) »
- Fonctionnement de ces montages :

- Bonnes pratiques
- Difficultés rencontrées, problèmes encore à résoudre pour faciliter ce type de financement
- Suivi et monitoring :
 - Reporting requis des OP
 - Suivi de l'impact sur les producteurs, et notamment des conditions d'accès au financement
 - Appui potentiel / assistance technique
 - Liens avec les importateurs du commerce équitable.
- Effet de levier : quels investisseurs sont les premiers à financer les OP, quel effet de levier pour l'entrée de nouveaux partenaires internationaux et/ou locaux)
- Perspectives : quelle stratégie à venir sur le financement du commerce équitable
 - Extension, diminution, stagnation des volumes ?
 - Nouvelles régions, nouveaux pays, nouvelles filières ?
 - Nouvelles modalités ?
 - Attentes, conditions qui permettraient d'augmenter le préfinancement de ces filières ?
 - Analyse par le fonds des besoins de financement de ces filières et la manière dont ils peuvent être couverts.

Annexe 2. Les partenaires contactés

	Organisation	Personnes contact	Email	LANG	RDV date	Fiche
1	Alterfin	Alex Tack, credit manager	alex.tack@alterfin.be	FR	Lundi 27/10 3.00 pm	x
2	FEFISOL	Anne-Sophie Bougouin	as.bougouin@sidi.fr	FR	Mercredi 29/10 10.30am	x
3	Impact Finance	Benjamin Firmenich	benjamin.firmenich@impact-finance.com	FR	jeudi 20/11 - 11.00 am	x
4	INCOFIN	Dana Roelofs	dana.roelofs@incofin.com	EN	Mardi 21/10 2.00 pm	x
5	Oikocredit	Kawien Zied des Plantes	kziedsesdesplantes@oikocredit.org	EN	jeudi 4/12 2pm	x
6	ResponsAbility	Gaelle Bonnieux	gaelle.bonnieux@responsAbility.com	FR	v 17/10 -10 am	x
7	Root Capital	Beatriz Ocampo	bocampo@rootcapital.org	ES	Mardi 18/11 4pm	x
8	Shared interest Society	Malcolm Curtis	malcolm.curtis@shared-interest.com	EN	Vendredi 5/12 10.30 am	x
9	SIDI	Catherine Bellin-Schulz	c.bellin-schulz@sidi.fr	FR	Mercredi 29/10 10.30am	x
10	Triodos Investment Manage	investment officer Triodos Sustainabl	Eliane.Augareils@triodos.nl	FR	Vendredi 17/10 - 11.30 pm	x
11	Banque alternative suisse	Edy Walker (Special Financing Unit)	Edy.Walker@abs.ch	EN	Lundi 8/12 2pm	
12	Etimos	Daniela Laforteza (basée à Dakar)	d.laforteza@etimos.it	EN	echange email	
13	KFW	Irina Eichenauer	échange direct, marge conférence	EN	13/11 Luxembourg	
14	Banca Etica	Gabriele Giuglietti	ggiuglietti@bancaetica.com	FR	Mardi 02/12 9.30 am	
15	Crédit Coopératif	Gérard Enault	gerard.enault@credit-cooperatif.coop	FR	Jeudi 16/10 à 11h	x
16	Crédit Coopératif	Cyrille Langendorff	cyrille.langendorff@credit-cooperatif.coop	FR		
17	Blue Bees	Emmanuelle PAILLAT, directrice	emmanuelle@bluebees.fr	FR	Mercredi 8/10 14h	x
18	Ethiquable	Stéphane Comar	scomar@ethiquable.coop	FR	Jeudi 16/10 16h	
19	Malongo	Jean Christophe Galland	jcgalland@malongo.com	FR	Mardi 14/10 14h	
20	Max Havelaar France	Christelle Ayglon	C.Ayglon@maxhavelaarfrance.org	FR	Jeudi 8/01 14h	
21	FTA	Directeur de Programmes : Mr James	j.mwai@fairtradeafrica.net	EN	Mercredi 3/12 1pm	
22	NAPP	Dao Duy Tung	tungdao139@gmail.com	EN	Lundi 27/10 8 am	
23	Twin UK	Nicolas Mounard	nicolasmounard@twin.org.uk	FR	Echanges email (17/11)	
24	AltroMercato	Giorgio Dal Fiume	g.dalfiume58@gmail.com	EN	Echange email rapide	
25	AVSF	Pierril Lacroix	p.lacroix@avsf.org	FR	Mardi 28/10 2pm	
26	SOS FAIM	Laurent Biot (FOGAL notamment)	lbi@sosfaim.org	FR	Mercredi 29/10 2pm	x
27	Agrofine	Myriam Kessari	me.kessari@Montpellier-BS.com	FR	Mardi 4/11 10h	
28	Oxfam Magasins du Monde	Anne Deschamp	Anne.Dechamps@mdmoxfam.be	FR	Echange email	

Annexe 3. Blue Bees: le crowdfunding éco-responsable

Par Anne Bariet publié le 24/04/2013 (L'Express)

La jeune plate-forme de "crowdfunding" Blue Bees a déjà récolté 40 000 euros pour financer des projets éco-responsables dans les pays émergents. Avec à la clef un retour sur investissement compris entre 2% et 6%.

Récolter des fonds auprès des particuliers et les redistribuer sous forme de prêts : telle est l'ambition de Blue Bees, une plate-forme de financement participatif, lancée en décembre dernier, par Maxime de Rostolan, ingénieur en environnement. Depuis le début de ses activités, elle a octroyé 34 000 euros de prêts pour soutenir trois projets écoresponsables dans les pays émergents : transformation de soja bio au Burkina, production de miel au Cameroun, jardin botanique de plantes médicinales au Pérou. Un quatrième, portant sur la fabrication de ruches en argile au Burkina, est en cours de financement. 6000 euros ont, d'ores et déjà, été recueillis sur les 11 500 euros nécessaires au lancement de l'activité. " Nous souhaitons intervenir sur des projets de taille moyenne, trop petits pour intéresser les banques mais trop gros pour prétendre au micro-crédit ", indique Maxime de Rostolan. C'est-à-dire en ciblant " les " missing-middle ", les oubliés de la finance traditionnelle ".

600 membres, dont 289 investisseurs

L'objectif est d'accorder entre 5 000 et 100 000 euros par projet. La plate-forme compte 600 membres, dont 289 investisseurs (particuliers, fondations, associations, et entreprises) pour un montant moyen de 130 euros, le prêt plancher étant fixé à 20 euros. Elle se rémunère seulement si les emprunteurs récupèrent leur capital de départ auquel s'ajoutent les intérêts qui varient de 2% à 6% par an. Ce que Blue Bees appelle une " prime ".

Comité de suivi

Les projets proposés par Blue Bees seront sélectionnés par un comité d'experts, composé de spécialistes de l'aide au développement (non communiqués pour l'instant) qui s'assureront de leur fiabilité et de leur suivi. L'ambition étant, à terme, de s'orienter vers l' " insetting ", en proposant aux entreprises de financer des projets écolo, sélectionnés dans leur propre filière d'activité, afin de neutraliser les risques de pollution ". Autrement dit, de choisir, pour chaque projet, une entreprise partenaire, emblématique du secteur, pouvant apporter sa quote-part financière sous forme de don ou de prêt à taux à zéro, pour booster le développement de la jeune entreprise du sud. Un retour sur investissement garanti, cette fois, en termes d'image !

En savoir plus sur http://lentreprise.lexpress.fr/rh-management/blue-bees-le-crowdfunding-eco-responsable_1512137.html#VGIvASJBut4ilJlh.99

Annexe 4. Les cahiers des charges du commerce équitable et le préfinancement

Tableau : Etat des lieux des engagements en termes de préfinancement pris dans les cahiers des charges des principaux labels de commerce équitable

Labels		Relevance	Comments
EcoCert Fair Trade		★★★	<ul style="list-style-type: none"> - If justified the producers' organisations can request pre-financing up to 60% of the contract. - Interest charges on pre-financing must not exceed the buyer's cost of borrowing.
Fair For Life	Producers' organisations	★★★	<ul style="list-style-type: none"> - The buyers have to provide a maximum of 50% pre-financing if requested by the producers' organization. - Interest charges on the pre-financing must not exceed the buyer's cost of borrowing.
	Contract farming	★★☆	Pre-financing is encouraged but not compulsory. Fair for Life specifies that pre-financing depends on the organizational setting and size of the company.
Fairtrade Max Havelaar		★★★	<ul style="list-style-type: none"> - The minimum percentage of the pre-finance must be defined by the producers and requested to the buyers. The maximum is fixed to 60% of the contract value. - Interest charges on the pre-financing must not exceed the buyer's cost of borrowing.
Fair Trade USA		★★★	<ul style="list-style-type: none"> - Buyers need to make up to 60% pre-financing available to producers if requested and unless the trader can prove high risk of non-repayment. - Terms are verified by review of documentation.
Forest Garden Products		☆☆☆	FGP does not require the buyers to provide pre-financing to producers
Naturland Fair		★★★	<ul style="list-style-type: none"> - Pre-financing must be granted by the buyers if the producers' organization requests it. - Pre-financing represents maximum 60% of the ordered volume. - Interest charges on the pre-financing must not exceed the buyer's cost of borrowing.
SPP		★★★	If required by the small producers' organization, a buyer or intermediary must facilitate prefinancing of the contract, corresponding to at least 60% of the total of the contract.
WFTO		★★★	<ul style="list-style-type: none"> - For handicraft fair trade products, an interest free pre-financing of at least 50% of the order is provided if the producers/artisans request it. - For food fair trade products, pre-payment of a least 50% of the order at reasonable interest (not higher than the buyers' cost of borrowing) is made if requested. - The fair trade organizations which receive the pre-payment must ensure that this payment is passed on to the producers or farmers.

Source : Extraits compilés du Guide des labels du commerce équitable, Plate-Forme pour le Commerce Equitable, 2015

EcoCert :

EcoCert ESR Standards, V3, june 2013.

« pre-financing solution on request »

A contract/agreement system links the company to the producers or to their representative structures. Those contracts/agreements mention:

- the type of product and quality required;
- the contract term;
- payment procedures and time frames;
- agreed volumes;
- the commitment on a guaranteed minimum price;
- the purchase price mechanism;
- **any pre-finance mechanism;**
- the inputs and services provided and any deductions that may be relevant as a result of this provision;
- the cases in which producers are able to terminate the business relationship and the conditions of termination;
- procedures and mechanisms to resolve any dispute/conflict.

Fair For Life (FFL)

Organized smallholder producer groups have a right to request up to 50% pre-financing either provided directly or through an independent harvest pre-finance provider. The term of prefinancing (e.g. interest rate charged) must be equal or better than the terms the Fair trade handler would receive if financing the money himself.

The purpose of prefinancing is to enable groups to purchase the products from their members and pay them within a few day of delivery.

Prefinancing for smallholder contract production operation is also encouraged, but it depends on the particular organizational setting and size of the contract production company

Fairtrade Trade Standards, Fairtraide International, 01.05.2011 v1.3

4.2 Pre-finance Intent and scope

Pre-finance is one of the core benefits for producers within the Fairtrade system. The intention of this section is to help producers gain access to reasonable forms of financial assistance to support their purchases from members.

Pre-finance should be provided as soon as possible after signature of contract to ensure that producers can make the most effective use of it.

Fairtrade encourages traders to offer other forms of financing or payment such as “pre-payment”, “advance-payment” and /or “crop-finance” to producers. However, this section refers to “pre-finance” only in relation to payments which are made against agreed contracts between producers and buyers for Fairtrade products. Pre-finance payments are payments which usually accrue interest.

This section explicitly states that buyers may explore possibilities to seek pre-finance via third parties.

However, the interest rates that the producer pays on such pre-finance agreements must not be higher than the buyer’s cost of borrowing from the third party.

The percentage limitation for pre-finance represents the maximum that buyers are required to pay, if producers request it. However, buyers are encouraged to provide higher percentages of pre-financing if so desired by the producer, upon mutual agreement.

Section 4.2 applies to the certificate holder.

4.2.1 Producers may request pre-finance from Fairtrade payers against agreed time periods and, where required, against specific quantities unless otherwise specified in the product standards.

Where marketing boards exist, pre-finance requirements are not applicable to the relevant products.

Guidance: This requirement makes it an option for producers to request pre-financing from Fairtrade payers. With this requirement, the onus rests with the producer to request pre-finance against agreed contracts from the Fairtrade payer of that contract.

Fairtrade payers may choose, with the agreement of the producer, to offer pre-finance, via a third party.

Where producers feel that they are being coerced into not requesting pre-finance, they are encouraged to document a complaint for further investigation to the certification body.

4.2.2 Where pre-financing is requested and unless otherwise stated in the product standards, Fairtrade payers must provide pre-finance up to 60% of the contract value. The minimum percentage of the pre-finance must be defined by the producer.

Guidance: Producers may request pre-finance of up to 60% of the contract value.

Buyers must provide the pre-finance requested.

Producers may use the Fairtrade Minimum Price level (where this exists) when calculating the pre-finance value. For products that do not have Minimum Prices or when market prices are higher than the Fairtrade Minimum Price, then the contract value may be used.

The level of the pre-finance must be determined by the producer, up to the ceiling of 60%.

Where both parties are in agreement, pre-finance exceeding 60% of the contract value can be given.

4.2.3 Fairtrade payers must make pre-financing available from the point of signing the contract, or at any point thereafter, but not later than a specified time period as stated in the product standard.

Guidance: This requirement makes a distinction between making a request for pre-finance and the actual delivery of the pre-finance. While the request must be made when orders have been confirmed, this requirement requires that the pre-finance is made effectively available for use (delivered) by the Fairtrade payer to the producer as soon as possible after the contract is signed. At the latest, pre-finance must be delivered within the time period determined in the product standard.

4.2.4 Where a sufficiently high level of risk of non-repayment or non-delivery has been associated with a particular producer, and only where that level of risk has been assessed and verified via a third party lender, then the pre-finance requirements under requirements 4.2.2 and 4.2.3 do not have to be met.

Guidance: This requirement gives an option to the Fairtrade payer to request from the certification body that requirements 4.2.2 and 4.2.3 in this Standard do not have to be met.

The assessment mechanism will be via a third party lender. Where the Fairtrade payer views a particular producer requesting pre-finance as “high risk”, they must approach a third party lender to request pre-financing for the producer. Where the lender agrees, then this must be done. Where the lender undertakes an assessment and classifies the producer group as “high risk” and will not provide pre-finance, then this assessment report from the lender must be submitted to the certification body.

Where buyers are deemed to assess their producer partners persistently as being “high risk,” the certification body may request an additional verification from an additional

third party lender. The interpretation of “persistently” in this context will be determined by the certification body.

4.2.5 Interest charges on the pre-financed value must be agreed by both the buyer and the producer. They must not exceed the buyer’s current cost of borrowing (including administrative costs), and buyers are encouraged to make pre-finance available on better terms (at lower rates of interest) to the producer.

Guidance: The buyer is allowed to charge interest on the pre-financed amount. The interest rate must not exceed the buyer’s cost of borrowing. Both parties must agree on the level of interest that is charged on the pre-financed amount.

Agreement on the interest rate may include consideration of any administrative costs that have been incurred by the buyer in organizing and delivering the pre-finance.

4.2.6 The requirements of local and national legislation take priority where they conflict with these requirements on pre-finance.

Guidance: In cases where local and national legislation means that the Fairtrade payer is not legally permitted to pay pre-finance, this Standard does not apply. In such cases, it is important that the Fairtrade payer communicates the legal restrictions to the producer.

4.2.7 When pre-finance has been agreed upon, the Fairtrade payer must document either a separate pre-finance section within the contract or a separate credit agreement with the producer.

Guidance: Under this requirement, the provision of pre-finance must be documented as a separate section within the contract or as a separate credit agreement. This means that the pre-finance facility should be documented in a clear agreement including terms and conditions for both parties. This should include the amounts to be pre-financed, start dates, date of repayment, consignment contract details, rates of interest, and options for collection of payment (i.e., from the contract payments).

Fair Trade USA

Fair Trade USA, Trade Standard , Version 1.0 (2013)

ED-PF 1

When a producer requests support for pre-finance against the Fair Trade contract, the Fair Trade Payer either:

directly provides pre-finance against the Fair Trade contract,

OR

Supports the producer with securing pre-financing from a third-party lender.

The Fair Trade Payer may deny such a request only by demonstrating, through a third party assessment, that lending to the producer presents a high level of risk of non-repayment or non-delivery.

ED-PF 2

If the Fair Trade Payer supports the producer with securing pre-financing against the Fair Trade contract through a third-party lender, the following rules apply:

If the Fair Trade Payer has successfully sourced from the producer in the past, the Fair Trade Payer serves as a credit reference and recommends the producer to third-party lenders as a candidate for loans.

The Fair Trade Payer confirms to third-party lenders that the Fair Trade contract is valid and can be used as collateral for pre-financing loans to the producer.

The Fair Trade Payer is willing to funnel payments on Fair Trade contract through third-party lenders.

The Fair Trade Payer is not liable for re-payment of third-party loans.

ED-PF 3

If the Fair Trade Payer directly provides pre-finance against the Fair Trade contract, the following rules apply:

- The producer defines the minimum percentage of pre-financing of the contract value and may request pre-finance for up to 60% of the contract value. The interest charges to the producer do not exceed the Fair Trade Payers current cost of borrowing (including administrative costs).
- Fair Trade Payers make pre-financing available to producer no later than eight weeks before shipping for coffee and no later than six weeks before shipping for all other product categories.
- The Fair Trade Payer documents either a separate pre-finance section within the contract or a separate credit agreement with the producer.
- The terms and conditions of pre-finance against the Fair Trade contract agreed on are documented and transparent to all involved parties (i.e. the producer and Fair Trade Payer or lender).

World Fair Trade Organization (WFTO) Fair Trade Standards (3.6)

Pre-finance

Fair Trade buyers, recognising the financial disadvantages producers and suppliers face, ensure orders are paid on receipt of documents and according to the attached guidelines. For Handicraft FT products, an interest free pre-payment of at least 50% is made on request. For Food FT products, pre-payment of at least 50% at a reasonable interest is made if requested.

Interest rates that the suppliers pay must not be higher than the buyers' cost of borrowing from third parties. Charging interest is not required.

Where southern Fair Trade suppliers receive a pre-payment from buyers, they ensure that this payment is passed on to the producers or farmers who make or grow their Fair Trade products.

Compliance criteria:

When buying FT products, the FTO has written agreements (e.g. contracts or purchase orders) with its FT partners, producer members and suppliers, with relevant and appropriate details e.g. product specification, delivery and lead times, pre-finance, price and payment terms, cancellation and dealing with problems.

When buying FT craft products, the FTO provides interest free pre-finance (at least 50%) for purchases from producer FTOs and FT suppliers, if requested.

When buying FT food products, the FTO provides a pre-payment of at least 50% at a reasonable interest, if requested. Interest rates that the suppliers pay must not be higher than the buyer's cost of borrowing from third parties.

When receiving pre-finance it should be used as agreed, and any changes to the use should be agreed by the trading partners (and finance providers if applicable).

SPP – Small Producer Symbol

General_Standard_SPP_V8_04-Feb-2014_E2_04-Apr-2014_T_22-Apr-2014

If so required by the Small Producers' Organization, a Buyer or Intermediary must facilitate pre-financing of the contract, directly or through third parties, corresponding to at least 60% of the total.

Annexe 5. les réseaux d'échanges sur le développement des organisations de producteurs et/ou le financement agricole

Inter-Réseaux

De nombreuses initiatives de développement agricole et rural existent dans les pays du sud, menées par des acteurs locaux (agriculteurs, éleveurs, leurs organisations, populations rurales) parfois avec d'autres intervenants (ONG, bureaux d'études, coopérations, services publics, recherche, etc.). Ce réseau francophone à vocation internationale est un lieu d'échanges spécialisé sur les questions de développement rural des pays de l'hémisphère sud. Il a comme finalité générale de créer des conditions d'échanges et de débats entre acteurs d'horizons divers, du Sud et du Nord comme les organisations paysannes et de producteurs et plus largement des populations rurales des pays du Sud et des autres intervenants en milieu rural : organismes d'appui, ONG, bureaux d'études, coopérations, services publics, etc.

En termes de diffusion d'information :

- Production de Grain de sel, revue trimestrielle, espace d'échange avec 3 500 abonnés ;
- Production d'un Bulletin de veille électronique, e-mail bi-mensuel fournissant à plus de 6 700 abonnés des informations actualisées sur le développement rural et activités sur le terrain.

Lien : <http://www.inter-reseaux.org/>

European Microfinance Platform Action Group « Rural Outreach and Innovation »

The e-MFP Rural Outreach and Innovation (ROI) Action Group brings together multilateral organizations, donors, researchers, practitioners and investors involved in rural microfinance willing to address the challenge of providing adequate financial services to the estimated 500 million smallholder farmers in developing countries.

Since its creation in 2008, the ROI Action Group has been very active and a lively working dynamic has flourished between its members. They have focused on several issues such as value chain finance (2009-2010), member based organizations, MBOs, (2011-2012), and loose or non-integrated value chains finance (2013) with the objective of promoting and supporting rural households innovative funding.

Lien: <http://www.e-mfp.eu/actions-groups/rural-outreach-innovation>

The Council on Smallholder Agricultural Finance (CSAF)

The Council on Smallholder Agricultural Finance (CSAF) is an alliance focused on creating a thriving, sustainable and transparent financial market to serve the financing needs of small and growing agricultural businesses in low- and middle-income countries worldwide. The council's mission is to:

- Facilitate market entry and increase lending to agricultural businesses in the missing middle.

- Focus the agriculture finance sector on reaching and supporting the livelihoods of the world's 450 million small-scale farmers.
- Promote responsible lending principles, including social, environmental and corporate governance standards, among all financial institutions serving this market.

To realize this mission and vision, social lenders participating in the council convene on a pre-competitive basis, and exchange lessons learned and work toward defining industry standards and best practices related to over-indebtedness, risk management, fair competition, transparent pricing, and social and environmental impact.

The founding members (in 2012) are : Alterfin, Oikocredit, Rabobank's Rabo Rural Fund, responsAbility Investments AG, Root Capital, Shared Interest Society and Triodos Investment Management.

Lien: <http://www.csaf.net/>

Annexe 6. Les fiches

1. Alterfin
2. FEFISOL
3. Impact Finance
4. Root Capital
5. Shared Interest Society
6. Triodos Sustainable Trade Fund
7. Incofin Fairtrade Fund
8. Sidi
9. Oikocredit
10. Rabobank Rural Fund
11. ResponsAbility Fair Trade Fund
12. Root capital
13. Blue Bees
14. Epargne salariale