

LE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

13 FICHES PRATIQUES
À DESTINATION DES ENTREPRISES ET
DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS





PRÉFACE

Cette publication est issue d'une étude commanditée en 2014 par la Plate-Forme pour le Commerce Équitable (PFCE), en partenariat avec l'association Max Havelaar France et l'entreprise Ethiquable, sur **les pratiques de préfinancement des campagnes de production agricoles dans les filières du commerce équitable**.

Cette étude s'inscrit dans le cadre du **Plan d'action national en faveur du commerce équitable (2013-2016)** qui vise notamment à encourager la mise en place d'outils de financements (publics et/ou privés) pour faire face aux besoins de préfinancement des importateurs et des organisations de producteurs. L'étude cherchait ainsi à identifier et disséminer les bonnes pratiques et mécanismes innovants de préfinancement des campagnes de production agricoles dans le commerce équitable.

Le travail de recherche a été mené par le réseau CERISE et animé par un comité de pilotage formé de la PFCE, de Max Havelaar France, d'Ethiquable, du ministère français des Affaires Etrangères et du Développement international, de l'Agence Française de Développement, de la Région Île-de-France et du Crédit coopératif.

Il donné lieu à la réalisation de ces **fiches techniques présentant l'offre de 11 organismes financiers et 2 outils financiers innovants**, le financement participatif et l'épargne salariale. Il a également permis de formuler des recommandations pour valoriser, améliorer et diffuser ces bonnes pratiques.

Pour en savoir plus :
www.commerceequitable.org

LES AUTEURS

CERISE

CERISE est un réseau d'échange sur les pratiques en microfinance, investissement et entrepreneuriat social.

L'association CERISE a pour finalité de soutenir et promouvoir, en Europe et dans les pays du Sud, une finance éthique et responsable, contribuant au développement social et économique des populations par la définition et le partage avec les institutions financières et leurs partenaires, d'outils d'évaluation sociale et d'études, favorisant l'amélioration des performances sociales de ces structures.

www.cerise-microfinance.org



La Plate-Forme pour le Commerce Équitable (PFCE) est le principal collectif français de concertation et de représentation des acteurs du commerce équitable en France, visant à défendre et promouvoir le secteur. Elle regroupe une trentaine d'organisations d'envergure nationale engagées dans le commerce équitable.

www.commerceequitable.org



Max Havelaar France est une association loi 1901, à but non lucratif, issue de la société civile. Le rôle de l'association Max Havelaar France est de gérer et de promouvoir le label Fairtrade/Max Havelaar auprès des entreprises et de sensibiliser l'opinion publique française au commerce équitable, pour participer à l'amélioration de la vie des producteurs du Sud et de leurs communautés.

www.maxhavelaarfrance.com



Ethiquable est une entreprise coopérative (SCOP) française engagée, spécialisée dans la vente de produits bio issus du commerce équitable, basée à Fleurance dans le Gers. Ethiquable monte des projets avec des organisations paysannes bio d'Amérique latine, d'Afrique, d'Asie et françaises. Ethiquable travaille avec des coopératives de petits producteurs qu'une équipe d'agronomes accompagne sur le terrain.

www.ethiquable.coop

SOMMAIRE

PREFACE	1
LES AUTEURS	1
SOMMAIRE	2

ORGANISMES FINANCIERS

ALTERFIN	3
FEFISOL	5
IMPACT FINANCE	7
INCOFIN FAIRTRADE ACCESS FUND	9
OIKOCREDIT	11
RABOBANK RABO RURAL FUND	13
RESPONSABILITY FAIR TRADE FUND	15
ROOT CAPITAL	17
SHARED INTEREST SOCIETY	19
SIDI (SOLIDARITÉ INTERNATIONALE POUR LE DÉVELOPPEMENT ET L'INVESTISSEMENT)	21
TRIODOS SUSTAINABLE TRADE FUND	23

AUTRES OUTILS INNOVANTS DE FINANCEMENT

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF : EXEMPLE DE BLUE BEES	25
L'ÉPARGNE SALARIALE	27

Ces fiches ont été réalisées en 2014 par CERISE dans le cadre d'une étude commanditée par la Plate-Forme pour le Commerce Équitable, avec le soutien du ministère des Affaires étrangères, de l'Agence Française de Développement, de la Région Île-de-France, du Crédit coopératif et de Max Havelaar France. Les analyses sont basées sur des entretiens avec les gestionnaires des fonds, et sur une revue documentaire. Les organisations de producteurs bénéficiaires de ces services n'ont pas été contactées directement pour recueillir leur avis. Les avantages et limites sont donc basés sur une information succincte et chaque organisation de producteurs devra conduire sa propre analyse de ce que peut lui apporter le produit.

OUTILS DE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

ALTERFIN



www.alterfin.be/fr

Siège : Bruxelles, Belgique

Personne contact : M. Alex Tack

alex.tack@alterfin.be

Alterfin est un investisseur social qui, depuis 1994, mobilise du capital en Belgique afin de l'investir dans les pays en voie de développement via des institutions de microfinance et des associations de producteurs liées au commerce équitable.

DESCRIPTION DU PRODUIT	Préfinancement de récolte : couvert par les contrats de vente. Prêt à l'investissement : souvent en parallèle d'un financement de fonds de roulement. Représente environ 10% du portefeuille commerce équitable d'Alterfin.
RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION	Asie : Cambodge, Laos. Amérique centrale et latine : Argentine, Bolivie, Chili, Costa Rica, Equateur, Guatemala, Honduras, Mexique, Nicaragua, Paraguay, Pérou (qui représente 20 % du portefeuille), République Dominicaine, Salvador. Afrique : Benin, Burundi, Côte d'Ivoire, Kenya, RDC, Sénégal, Tanzanie, Togo. Moyen-Orient : Territoires palestiniens.
UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES	En 2013, 51 % des financements d'Alterfin étaient investis auprès d'organisations de producteurs. Parmi les produits financés : vin, café, noix d'Amazonie, miel, cacao, bananes, sésame, canne à sucre, huile d'olive. Environ la moitié du portefeuille commerce équitable d'Alterfin est dédié au financement du café. Depuis 2013, Alterfin finance également le quinoa et le riz. 90 % des partenaires d'Alterfin disposent d'un label commerce équitable (FLO) et 82 % sont certifiés bio.
MONTANTS	Minimum : 75 000 EUR. Maximum : 2,5 millions EUR. Le plus fréquent : montants assez variés (150 000 -1,5 millions EUR). Prêt moyen : 350 000 EUR. Commodités : jusqu'à 90 % de la commande
DEVISE, TAUX ET COMMISSIONS	Devise : USD ou EUR. Taux d'intérêt : entre 8 % et 9,5 % en USD, et entre 7 % et 8,5 % en EUR, auquel s'ajoute une commission de 0,5 % du montant du prêt.
DURÉE	Minimum : 1 mois (préfinancement). Maximum : 1 an (préfinancement) à 5 ans (investissement). Moyenne : 10 mois pour l'agriculture.
GARANTIES	Préfinancement de récolte : endossement du contrat de vente. Financement de l'investissement : garanties physiques (hypothèque, bureau, équipement, hangar, terrain) ou lettre de garantie d'un tiers.
GESTION DES RISQUES	<ul style="list-style-type: none">- Une partie du portefeuille d'Alterfin est également garantie par le Fonds de Garantie Alterfin, dont l'objectif est de rassembler des fonds qui peuvent être employés comme garantie pour les partenaires du Sud plus faibles qui ne disposent pas de cautions suffisantes. Le fonds a aussi commencé à toute petite échelle à couvrir le risque de change de prêts en monnaie locale. Ce fonds est, contrairement à la coopérative, alimenté par des dons, principalement de coopérateurs. Le Fonds de Garantie assure actuellement plus d'un million d'euros de financements de la coopérative Alterfin.- Co-financement, notamment via des fonds spécifiques, tels que FOPEPRO (en Amérique latine) et FEFISOL (en Afrique), pour réduire les risques.- Risques agro-climatiques : restructuration du prêt en cas d'accident lié au climat ou de maladies affectant les récoltes.- Risques liés à la gouvernance qui évolue régulièrement au niveau des coopératives : ces risques génèrent une instabilité dans les relations entre Alterfin et l'OP.- Risque prix : la chute du prix réduit la demande de crédit, affaiblit les partenaires plus faibles institutionnellement qui éprouvent alors des difficultés pour rembourser leur crédit.

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

- Un minimum de 2 - 3 ans d'ancienneté.
- Taille : doit pouvoir justifier au minimum de 100 000 USD d'investissement, de 300 000 USD de ventes annuelles et de 75 producteurs touchés.
- Qualité de la gouvernance / management : autosuffisance opérationnelle >90 % et tendance positive.
- Certification : Alterfin travaille historiquement avec des organisations ayant obtenu la certification FLO. La grande majorité des partenaires d'Alterfin dispose du label commerce équitable FLO (90 %) et sont certifiés bio (82 %). Alterfin travaille aujourd'hui avec des partenaires certifiés par d'autres labels et observe par ailleurs une croissance importante de produits certifiés par UTZ ou Rainforest Alliance.

PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : Toute demande passe par une présélection, une visite par un gestionnaire de prêt d'Alterfin, qui prépare un rapport pour le comité de crédit externe qui examine des critères sociaux/institutionnels/gouvernance ainsi qu'économiques/financiers. **Durée de l'instruction :** Le décaissement est effectué, sur validation du comité de crédit, en moyenne entre 1-2 mois après la visite de terrain du gestionnaire de prêt.

SUIVI ET MONITORING

Visites effectuées 2 fois par an, au cours desquelles Alterfin collecte le reporting financier, des informations sur l'avancement de la récolte : ce qui a été payé pour la récolte, les contrats de vente signés, etc.

EFFET DE LEVIER

La présence d'Alterfin induit un effet de levier permettant une croissance dynamique de ses partenaires.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES D'ALTERFIN

Alterfin souhaite maintenir à 50 % des investissements totaux directement dans l'agriculture et diversifier son portefeuille vers le financement de cultures vivrières destinées au marché local.

Il souhaite mieux accompagner les OP et recourir à des mécanismes pour réduire les risques liés au financement d'OP.

Alterfin observe une demande en baisse pour les produits certifiés FLO en faveur du bio et de certifications moins exigeantes (UTZ, notamment).

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- Alterfin figure parmi les pionniers du préfinancement. Il figure souvent parmi les premiers à financer une OP créant un effet de levier.
- Il offre des opportunités de financement diversifiées, combinant le préfinancement et le prêt à l'investissement, et finance une grande diversité de denrées.
- Alterfin permet aux OP ayant des besoins de financement relativement faibles d'accéder à des prêts de petits montants (75 000 USD).
- L'offre de financement d'Alterfin est disponible en Asie, Amérique latine, Afrique et au Moyen-Orient, et est favorisée par l'utilisation de véhicules financiers spécifiques tels que FEFISOL et FOPEPRO.
- Pour ses partenaires africains, une offre d'assistance technique peut être envisagée en lien avec FEFISOL.

CPC, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCIÉE AU LAOS

www.cpc-laos.org

CPC, l'association des groupements de producteurs de café du Plateau des Bolovens, a vu le jour en 2007 grâce à une collaboration entre l'AFD, le gouvernement laotien et les membres de CPC. Composée de 2 650 familles vivant dans le sud du Laos et dont la majorité vit sous le seuil de pauvreté, CPC est certifiée commerce équitable (FLO) et bio.

Alterfin a octroyé un premier prêt d'un montant de 205 000 USD à CPC en 2009. Alterfin devenait ainsi le premier financeur international de CPC. Deux autres prêts ont été octroyés en 2010 et 2011 de respectivement 400 000 et 500 000 USD. Ces crédits ont toujours été remboursés dans les délais et la collaboration avec l'association laotienne a toujours été très fluide. Fin 2012, Alterfin a accordé un prêt d'un million USD à CPC. Ce nouveau prêt est garanti par le contrat de vente de Malongo, importateur et distributeur exclusif du café de CPC en Europe.



OUTILS DE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

FEFISOL



www.sidi.fr/fefisol.php

Siège : Paris, France

Personne contact :

Mme Anne-Sophie Bougouin
as.bougouin@sidi.fr

Le Fonds européen de financement solidaire pour l'Afrique (FEFISOL) a été lancé en juillet 2011 par la SIDI, ALTERFIN, et ETIMOS. FEFISOL a pour objectif de financer des institutions de microfinance, des organisations de producteurs et de petites entreprises situées dans des zones rurales africaines où l'accès aux services financiers reste très limité.

DESCRIPTION DU PRODUIT	Préfinancement de récolte et financement de l'investissement d'organisations de producteurs et de PME, certifiées ou non. (Au 31/10/2014, aucun décaissement lié au financement de l'investissement n'a été réalisé.)
RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION	FEFISOL concentre son action sur le continent africain : Côte d'Ivoire, Tanzanie, Ouganda, République démocratique du Congo, Malawi et Togo.
UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES	À travers les filières du commerce équitable, FEFISOL appuie essentiellement la production de cacao et de café, ainsi que du beurre de karité. FEFISOL finance une variété d'autres denrées via la filière biologique (fruits et légumes, noix, miel). Une denrée ne peut représenter plus de 20 % du portefeuille de prêt.
MONTANTS	Minimum : 100 000 EUR. Le plus fréquent : montants assez variés, avec un montant moyen autour de 500 000 EUR. Commodités : Le contrat de vente doit couvrir 110 % du montant du prêt.
DEVISE, TAUX ET COMMISSIONS	Devise : USD ou EUR. Taux d'intérêt : 8 % en EUR, et 9 % en USD, auquel s'ajoute entre 0,5-1 % de commission.
DURÉE	12 mois pour le financement de récolte
GARANTIES	Préfinancement de récolte : endossement du contrat de vente.
GESTION DES RISQUES	<ul style="list-style-type: none">- Dans le cas où un problème survient (par exemple : l'importateur rompt le contrat de vente), les intérêts du financement à l'OP continuent à courir tant que FEFISOL n'est pas remboursé. Il revient à l'OP de trouver un autre importateur à qui vendre sa marchandise.- FEFISOL a recours au cofinancement dans la majorité des cas afin de partager le risque, avec Alterfin et responsabilité notamment.- Risque agro-climatique : face à ce problème, récurrent, le prêt est restructuré en cas de besoin.
CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ	<ul style="list-style-type: none">- 2 années d'activité.- L'absence de certification commerce équitable n'est pas un critère d'exclusion. FEFISOL finance d'ailleurs un partenaire ayant perdu sa certification.- Contrat de vente minimum de 150 000 EUR.
PROCÉDURES D'OCTROI	Étapes de l'instruction : Dossier de pré-instruction : vérification des critères d'éligibilité, comité de présélection. Visite de 2 à 3 jours auprès du partenaire. Proposition complète rédigée par le chargé d'investissement ayant réalisé la visite de due-diligence puis soumise à un comité d'investissement qui se réunit tous les mois. Durée de l'instruction : de 1 à 3 mois.
SUIVI ET MONITORING	Suivi régulier des indicateurs clés de performance, consolidation des données dans un rapport social et environnemental annuel. Visites effectuées 2 fois par an.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DE FEFISOL

Le financement de l'investissement reste une difficulté, car il ne s'accompagne que très rarement d'un renforcement des capacités. Or, il s'agit de la principale limite pour les OP qui veulent s'autonomiser et gagner en échelle (par exemple, l'investissement dans une usine pour internaliser la transformation des denrées devrait être accompagné d'une assistance technique pour permettre à l'OP de gérer ces nouvelles activités, renforcer ses capacités de gestion administrative).

FEFISOL compte y remédier avec la création d'un fonds dédié d'assistance technique.

FEFISOL connaît une demande croissante pour le financement de start-up, mais cela reste difficile car FEFISOL exige un minimum de 2 ans d'existence. Il y a certainement un besoin à combler ici.

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- FEFISOL est un acteur avec une forte stratégie sociale, ciblant des d'organisations exclues de l'accès au financement : il est spécialisé dans le financement de l'agriculture dans les zones rurales en Afrique.
- FEFISOL offre une bonne diversité de solutions de financement, combinant préfinancement de récolte et financement de l'investissement.
- L'offre de FEFISOL repose également sur une opportunité d'assistance technique (voir exemple ci-dessous) ainsi que de prêts de faible montant (100 000 EUR) pour les organisations relativement plus petites. 80 % du portefeuille de prêt est réalisé en devise locale.
- L'offre de FEFISOL n'est disponible que sur le continent africain. Elle concerne un nombre limité de denrées (principalement cacao et café), mais n'exclut aucune filière.

UNE ORGANISATION FINANÇÉE PAR CET OUTIL : ACPCU EN OUGANDA

www.acpcultd.com

ACPCU (Ankole Coffee Producers Cooperative Union) est une fédération de coopératives dans le sud-ouest de l'Ouganda avec une longue expérience dans la production et le commerce de café. FEFISOL a octroyé une ligne de crédit de 450 000 USD pour 9 mois à 9 % à ACPCU en Ouganda pour la campagne 2012/2013. Depuis FEFISOL a renouvelé son financement chaque année. La ligne de crédit a été montée à 600 000 USD et rallongée à 12 mois dès la deuxième année. ACPCU a également bénéficié d'une assistance technique de 27 000 EUR pour des échanges d'expériences, de la formation et un appui à la certification BIO/Commerce équitable.



OUTILS DE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

IMPACT FINANCE



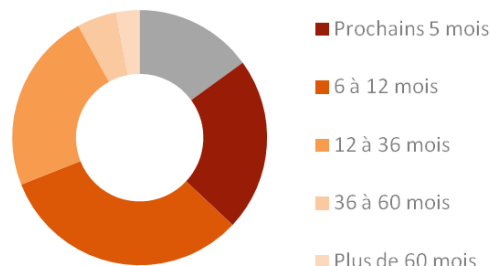
www.impact-finance.com
Siège : Genève, Suisse
Personne contact :
M. Benjamin Firmenich
benjamin.firmenich@impact-finance.com

Impact Finance est le résultat de la rencontre de deux entrepreneurs spécialisés dans la microfinance et d'un spécialiste de l'environnement. Ils ont lancé Impact Finance Management SA à Genève, en Suisse, en juin 2010. Le Fonds Impact Finance a débuté ses activités en octobre 2011. C'est un fonds ouvert axé sur l'offre de dettes. Le fonds vise à soutenir la croissance d'entreprises ayant un impact social, économique et environnemental et apportant une solution aux problèmes de pauvreté.

DESCRIPTION DU PRODUIT

Offre de prêt à court et long terme.
Impact Finance a pour objectif d'avoir 50 % de ces fonds en prêts à court terme (moins de 12 mois) et 50 % à plus de 12 mois (dont 25 % à plus de 36 mois y compris de l'investissement en capital).

Maturité (% valeur liquidative)



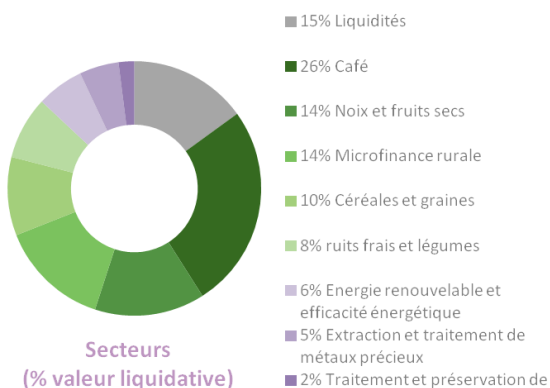
RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION

Forte concentration en Amérique latine (Pérou, Colombie, Nicaragua, Équateur, Bolivie), avec un bureau en Colombie, ouverture sur d'autres pays selon opportunités (Cambodge, Géorgie, Madagascar, etc.)

UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES

Impact Finance investit dans les « entreprises à impact » (accès aux énergies renouvelables, eau, formation, etc.) mais soutient surtout une grande diversité de filières agricoles.

Impact Finance appuie l'ensemble de la filière (production, transformation, commercialisation, etc.) Il cible les filières matures comme le café, mais a également amorcé une entrée prudente sur des filières moins structurées (noix, fruits secs, fruits et légumes frais, quinoa, etc.) où il existe une demande forte et des produits à forte valeur ajoutée.



MONTANTS

Minimum : 150 000 USD (Impact Finance peut démarrer avec de faibles montants s'il y a des perspectives à court terme sur des tickets à 600-700 000 USD). **Maximum** : 5 millions USD. **Moyen** : 550 000-600 000 USD.

DEVISE, TAUX COMMISSIONS

Devises : Les prêts sont disponibles en EUR, CHF, USD. Couverture du risque de change avec MFX pour les prêts en monnaies locales. **Taux d'intérêt**: 8-11 % dans les 3 monnaies fortes auxquels s'ajoute un surcoût de 3-4 % pour la couverture du risque de change sur les prêts en monnaie locale. Possibilité d'avoir une réduction du taux d'intérêt en cas de bonnes performances sociales (exemple : suivi des critères environnementaux et sociaux dans une mine d'or au Pérou).

DURÉE

6-12 mois pour le crédit à court terme. Jusqu'à 6 ans pour le crédit à long terme.

GARANTIES

Contrats tripartites.
Garanties physiques sur les inventaires et les stocks (une tierce partie locale, sous contrat avec Impact Finance, vient régulièrement vérifier l'état des stocks).

GESTION DES RISQUES

Le risque est géré par un suivi rapproché des partenaires, une diversification de filières financées et un ciblage des filières agricoles structurées.

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

Documents à fournir : plan d'affaires sur 3-5 ans, comprenant les projections financières ; comptes audités et non audités (trois dernières années et deux derniers trimestres ; projections mensuelles des flux de trésorerie intégrant l'investissement proposé ; documents légaux (statuts, licence d'exploitation, etc.) ; CV de l'équipe de direction et du conseil d'administration et organigramme ; structure du capital avec les principaux actionnaires et la liste des principaux emprunteurs ; ratings externes et certification (ISO, labels commerce équitable ou bio, etc.)

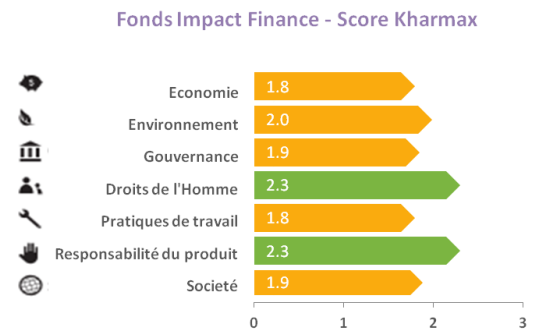
PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : Documents de base, comité de présélection, visites sur place de 2 jours, comité d'investissement. Application d'une revue sociale et environnementale avec un outil d'analyse « Kharmax (voir ci-contre).

Durée de l'instruction : 2,5 - 3 mois.

SUIVI ET MONITORING

Suivi tous les 6 mois. Visite annuelle. Actualisation de l'outil Kharmax (voir ci-contre).



EFFET DE LEVIER

Impact Finance dispose d'un indicateur lui précisant s'il est le premier investisseur d'une entreprise. Au 2^e trimestre, il l'est pour 5 des entreprises de son portefeuille (qui en contient 23 au total).

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES D'IMPACT FINANCE

En 2014, le fonds couvre les frais fixes nécessaires au fonctionnement d'un véhicule d'investissement. Avec la croissance des investissements, les taux d'intérêt devraient diminuer. Bien qu'il y ait une augmentation progressive de l'exposition dans des secteurs à forte valeur sociale, économique et environnementale, le Fonds reste orienté vers les chaînes de valeur alimentaires et agricoles. Ces filières ont développé des modèles économiques basés sur des entreprises de transformation, des coopératives, des distributeurs et ont maintenant un « track record » et des marchés bien identifiés. Perspectives sur de nouvelles filières (noix, fruits secs, additifs alimentaires, etc.) et de nouveaux pays (Indonésie, Rwanda, etc.)

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE L'OUTIL

- L'offre de financement combine des solutions à court et long terme et vise une diversité de filières agricoles. Impact Finance soutient l'ensemble de la filière pour le renforcement et la structuration.
- Impact Finance valorise les approches sociales et environnementales.
- Impact Finance intervient surtout en Amérique centrale et latine à ce jour. L'offre de financement, à travers ses montants, cible les OP déjà solides.

UNION PROAGRO, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCÉE EN BOLIVIE

www.coopcoffees.coop/union-pro-agro

Union ProAgro est une coopérative de producteurs de café créée en 2000 et basée à Caranavi, dans le piémont des Andes à l'Est de la Paz. La coopérative compte 192 membres et dispose de 5 centres de collecte de grain avec des infrastructures pour le lavage et le séchage du grain. À la Paz, ProAgro dispose d'un centre de tri et d'emballage. La coopérative exporte 15 containers par an, la plupart étant certifiés biologique et commerce équitable. ProAgro gère aussi un portefeuille de prêts à ses membres.

Après 2 campagnes de préfinancement, Impact Finance a appuyé l'organisation par un prêt à long terme (100 000 USD, 3 ans) pour l'achat d'une sélectionneuse optique.



OUTILS DE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

INCOFIN FAIRTRADE ACCESS FUND



www.incofin.com/fr/fonds/fairtrade-access-fund

Siège : Bruxelles, Belgique

Personne contact : Mme Dana Roelofs
dana.roelofs@incofin.com

Le Fairtrade Access Fund (FAF) fournit aux coopératives et associations d'agriculteurs des prêts à long terme pour moderniser leurs exploitations ou adopter de nouvelles technologies et de l'équipement. Le Fonds a été lancé en octobre 2012 avec l'appui d'Incofin, Fairtrade International et de la Fondation Grameen. Le fond est géré par Incofin Investment Management. Lancé avec 1,75 millions USD engagés pour sept ans par les promoteurs de fonds, il approche 25 millions USD (20 millions EUR) fin 2014.

DESCRIPTION DU PRODUIT

Le fonds propose une gamme complète de prêts et d'assistance technique pour permettre aux organisations paysannes de renforcer et sécuriser leurs activités, y compris une nouvelle application qui permettra aux agriculteurs, via leurs téléphones mobiles, de recevoir des informations en temps opportun sur les pratiques de certification du commerce équitable, la gestion des cultures et des informations locales sur les marchés.

RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION

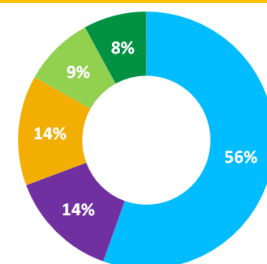
Le fonds a commencé ses opérations en Amérique latine et prévoit de s'étendre en Afrique et en Asie. Le premier prêt en Afrique a été réalisé en novembre 2014, au bénéfice d'une coopérative ivoirienne.

UTILISATION / FILIERES CIBLÉES

Intervention ciblée sur l'agriculture.
Le fonds vise à investir au minimum 70 % de son portefeuille dans les organisations de producteurs, et à réduire la part du café à 50% du portefeuille.

Distribution du portefeuille

■ Café ■ Canne à sucre
■ Finance agricole ■ Miel
■ Cacao



MONTANTS

Minimum : 250 000 USD. **Maximum** : 2 millions USD. **Montant moyen**: 560 000 USD

DEVISE, TAUX ET COMMISSIONS

Devise : USD ou monnaie locale (le fonds couvre son risque sur les monnaies locales avec [MFX](#) (MicroFinance eXchange, intermédiaire de réduction du risque de change)). **Taux d'intérêt** : 8,5 – 10,5 %.

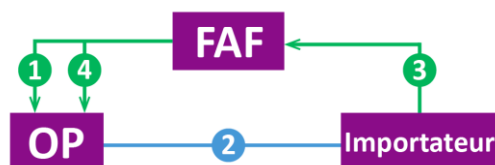
Commissions : 0,5 - 1,5 % selon type de prêts et relations avec les clients.

DURÉE

Minimum : 3 mois. **Maximum** : 3 ans. **La plus fréquente** : 13 mois.

Le Fairtrade Access Fund (FAF) utilise comme garantie les contrats de vente signés entre l'organisation de producteurs et l'importateur, selon le schéma tripartite ci-dessous :

GARANTIES



Transfert de fonds

1. Prêt (max 80% du contrat de vente)
3. Valeur du contrat de vente
4. Excédent (=valeur de la vente – principal – intérêts)

Transfert de récolte

2. Exportation de la récolte

GESTION DES RISQUES

Accompagnement en assistance technique par la Fondation Grameen qui est partenaire du fond (par exemple : accès aux informations sur les marchés des commodités à travers les téléphones portables, analyse du profil des petits producteurs avec l'outil PPI – progress out of poverty index, pour établir le niveau de pauvreté des familles et pouvoir adapter les services au profil, etc.)

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

Conditions requises pour la présélection : 3 ans d'activité minimum ; rentabilité des capitaux propres (ROE) >0 en moyenne sur les 3 dernières années ; comptes financiers audités ; certification depuis 3 ans. Le fonds cible également les institutions de microfinance focalisées sur l'agriculture lorsqu'elles peuvent démontrer que leur portefeuille touche des petits producteurs labellisés commerce équitable.

PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : Analyse de la situation financière de l'OP et liens avec le commerce équitable (notamment certifications FLO) ; visites sur place de 2-3 jours ; proposition au comité d'investissement ; suivi juridique pour établir les contrats/documents légaux ; déboursement. Application d'une analyse sociale et environnementale avec un outil d'INCOFIN adapté pour les OP en lien avec les standards FLO : ECHOS© est un outil de mesure de la performance sociale des organisations. Le questionnaire ECHOS© est rempli par l'un des chargés d'investissement au cours d'une visite sur le terrain. Une organisation obtenant un score inférieur à 55 % n'est pas éligible pour un financement. **Durée de l'instruction :** minimum 2 mois pour un nouveau client, le plus souvent 4 mois ; temps réduit pour les clients en portefeuille.

SUIVI ET MONITORING

Visite annuelle. Suivi annuel des résultats sociaux et environnementaux avec l'outil ECHOES©.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES D'INCOFIN

Perspectives d'expansion vers de nouveaux pays en Amérique latine (Bolivie, Brésil, Colombie, Costa-Rica, Équateur, Guatemala, Mexique, etc.) et en Afrique (Burkina-Faso, Côte d'Ivoire (chocolat), Ouganda, République démocratique du Congo, Rwanda, etc.)
Réduction du café à un maximum de 50 % du portefeuille.

Assistance technique par la Fondation Grameen qui pourra notamment transmettre des informations sur les maladies du café à travers les téléphones portables (« knowledge community »/ « réseau d'échange de connaissance »).

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- Incofin, comme gestionnaire de fonds, a une longue expérience dans le financement rural et agricole (il est à l'origine de plusieurs fonds spécifiques).
- Incofin offre une diversité de financements, et la possibilité de prêts en monnaie locale.
- Il permet un accompagnement technique opéré par la Fondation Grameen (en test) : transmissions d'informations de marché via téléphones portables, appui au ciblage des petits producteurs via l'outil PPI (Progress out of Poverty Index).
- Le fonds manque de diversité : à ce jour, le café prédomine le portefeuille de prêt, mais une stratégie de diversification est amorcée par le fonds. Par ailleurs, Incofin finance exclusivement les organisations certifiées FLO.

UCASUMAN, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCÉE AU NICARAGUA

www.fairtradeusa.org/producer-profiles/ucasuman-uni-n-cooperativas-de-servicios-unidos-mancotal

La région couverte par UCASUMAN est particulièrement importante, fournissant jusqu'à 60 % de la production nationale de café du Nicaragua. Les contrats de UCASUMAN existant avec l'importateur Volcafe (qui achète 23 % du café produit par l'organisation) se sont avérés cruciaux pour l'obtention d'un prêt du Fairtrade Access Fund.

Le prêt commercial de 350 000 USD permettra à UCASUMAN d'acheter le café certifié commerce équitable récolté dans les nombreuses petites coopératives qui composent UCASUMAN, permettant aux agriculteurs de compter sur les emplois et le développement économique offerts par l'OP. Luis Marin García, directeur de UCASUMAN : « Chaque membre est plus satisfait, plus en paix, et content de savoir que le fait d'être certifié commerce équitable nous aide à obtenir des ressources et facilite notre accès aux marchés internationaux. Nous avons obtenu un prêt de 350 000 USD de la part d'Incofin pour sécuriser les contrats de l'un de nos principaux importateurs, Volcafe, dont les trois contrats nous ont aidés à garantir le prêt. Ce prêt est important car il répond à un besoin majeur pour chaque membre de notre coopérative. ».



OUTILS DE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

OIKOCREDIT



www.oikocredit.fr
Siège : Paris, France
Personne contact :
Mme Kawien Ziedses des Plantes
kziedsesdesplantes@oikocredit.org

Oikocredit est une coopérative internationale qui fournit des services financiers et soutient des organisations pour améliorer durablement les conditions de vie des personnes désavantagées. Oikocredit finance et investit en microfinance, dans des entreprises sociales et dans les filières agricoles. Oikocredit possède un bureau international aux Pays-Bas et des bureaux régionaux dans 35 pays, lui permettant de travailler avec des partenaires sur le terrain par l'intermédiaire de ses équipes locales. Oikocredit est membre de WFTO (World Fair Trade Organisation).

DESCRIPTION DU PRODUIT

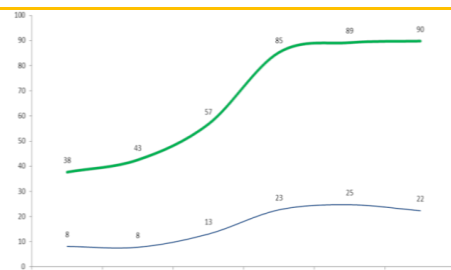
Oikocredit soutient des organisations du commerce équitable à travers une combinaison de prêts à moyen et long terme, des financements pré-export, des investissements en capitaux et une assistance technique (planification stratégique, administration et gestion financière, gouvernance, programme d'échange entre agriculteurs, sponsoring d'événements). Elle développe des produits innovants pour réduire l'impact de la rouille des feuilles du caféier (crédit de redressement dont la période de grâce est allongée, les conditions initiales plus souples et la durée de remboursement plus longue ; crédits de long terme pour permettre aux plantations de se remettre).

RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION

811 partenaires dans 63 pays (dont 152 organisations agricoles à travers 32 pays). Intervention en **Afrique** (Bénin, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Mozambique, Mali, Nigeria, Rwanda, Sénégal, Tanzanie, Togo et Ouganda), en **Asie** (Cambodge, Inde et Philippines), en **Europe et Asie centrale** (Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Kirghizistan, Moldavie, Roumanie, Russie et Ukraine) et en **Amérique latine** (Argentine, Bolivie, Brésil, Colombie, Costa Rica, République dominicaine, Équateur, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexique, Nicaragua, Pérou, Paraguay et Uruguay).

UTILISATION / FILIERES CIBLÉES

L'expertise de financement agricole d'Oikocredit comprend le café (24 % du portefeuille), le cacao, les produits laitiers, la foresterie et les graines. Oikocredit a accru la part de l'agriculture dans son portefeuille de 9 % (34,7 millions EUR) en 2009 à 12 % (63,6 millions EUR) en 2012.



Portefeuille agricole d'Oikocredit (en millions EUR)

MONTANTS

Minimum : 200 000 USD. **Maximum :** 2 millions USD.
Montant moyen : 450 000 USD.

DEVISE, TAUX ET COMMISSIONS

Devise : les prêts en monnaie locale représentent 56 % du portefeuille total en 2013. Oikocredit se protège du risque de change grâce à un fonds interne ainsi qu'une partie prenante externe : The Currency Exchange Fund N.V. (TCX). **Taux d'intérêt :** 7% - 11% **Commissions:** 1%.

DURÉE

Jusqu'à 4 ans.

GARANTIES

Contrat de vente.

GESTION DES RISQUES

Le portefeuille à risque dans l'agriculture est élevé (18,8 % en 2013) par rapport à la microfinance (4 % en 2013). Oikocredit s'appuie sur l'expertise sectorielle d'une équipe dédiée pour réduire son risque.

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

Oikocredit recherche des partenaires qui :

- créent des emplois et des revenus pour les groupes défavorisés
- sont des coopératives, des institutions financières ou des petites et moyennes entreprises
- ont des femmes à des postes influents tels que dans l'encadrement
- sont respectueux de l'environnement et du bien-être animal

- disposent d'une bonne gestion et sont (ou peuvent bientôt devenir) financièrement rentable
- ont un besoin clair d'investissements étrangers

PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : premier contact avec les bureaux régionaux pour fournir l'information de base, puis a lieu une visite complète de « due diligence » là où le projet opère. Oikocredit s'appuie sur une analyse ESG (environnement, social, gouvernance) pour attribuer ses prêts et peut réduire ses taux d'intérêts pour des performances sociales exceptionnelles. Une proposition de prêt est préparée par les bureaux nationaux puis approuvée au niveau régional ou international. Le décaissement est effectué après le processus légal d'autorisation de prêt. **Durée de l'instruction** : entre 2 et 3 mois.

SUIVI ET MONITORING

Suivi régulier des partenaires (une fois par an en moyenne) par les équipes de bureaux nationaux.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES D'OIKOCREDIT

Oikocredit a pour projet de diversifier ses investissements dans l'agriculture, d'approuver 27 millions EUR de prêts à des nouveaux partenaires en 2014 et d'augmenter ses investissements agricoles à 15 % de son portefeuille en 2016.

Oikocredit souhaite renforcer son intervention en Afrique et en Asie du Sud-Est et diversifier les filières financées. En Amérique latine, ses services seront étendus au-delà du préfinancement du café. Certains produits présentent un vrai potentiel : noix de cajou en Afrique de l'Est, produits laitiers au Costa Rica et en Inde, cacao dans la région andine et l'Afrique de l'Ouest.

Certains partenariats avec fournisseurs d'entrepôts, acheteurs internationaux et investisseurs sociaux pour des prêts partagés (syndicated loans) génèrent de l'innovation permettant de partager les risques et de dégager des financements plus importants (ex : producteurs de cacao au Ghana).

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- Oikocredit crée des partenariats à long terme et propose une large gamme de montants de prêt ainsi que de fonds dédiés au renforcement des capacités (en particulier au soutien à la gestion financière : en 2013, 43 % des 3 millions USD investis l'ont été chez des producteurs et d'autres entreprises agricoles).
- Oikocredit dispose d'une expérience significative dans le financement à long terme (Paraguay, Uruguay, Argentine), avec des partenaires plus gros et techniquement mieux préparés. Sa volonté est de transférer cette expertise à d'autres régions et à de plus petits partenaires.
- Oikocredit dispose de plus de 800 partenaires dans le monde, dont 153 sont des petites organisations agricoles. Une unité « Agriculture » récente, basée au Pérou, spécialisée et leader en agriculture permet de développer une véritable expertise.
- Les procédures peuvent paraître lourdes pour les OP les moins matures et leur coût n'a pas été communiqué.

ALDEA GLOBAL, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCIÉE AU NICARAGUA

www.aglobal.org.ni

Asociación Proyecto Aldea Global est une association de petits caféiculteurs de la région de Jinotega au Nicaragua. Aldea Global a réalisé des projets dans les domaines de la sécurité alimentaire, des ressources naturelles, du crédit et des exportations. Les membres d'Aldea Global peuvent bénéficier de nombreux programmes de soutien : formation financière, renforcement des communautés, financement de l'éducation, et soutien à des projets sur la parité. Ce dernier thème constitue l'une des valeurs clefs de l'association. Son assemblée générale est composée à plus de 40 % de femmes. L'association aide également les femmes à officialiser leur titre de propriété foncière, dans la mesure où 85 % des terres sont encore détenues par les hommes. L'association a noué des alliances avec des importateurs de café des États-Unis et d'Europe et s'est affirmée en tant que structure largement reconnue sur le marché du café.

Oikocredit a décidé d'accorder une ligne de crédit à Aldea Global sur la base de son action hautement sociale. Aldea Global utilise la ligne de crédit d'Oikocredit (900 000 USD) pour financer ses charges et préfinancer les commandes à ses membres.



Le Rabo Rural Fund fait partie du Groupe Rabobank. Rabobank est une banque dédiée aux agriculteurs et détient environ 85 % de part de marché du secteur agricole aux Pays-Bas. La Fondation Rabobank, Cordaid et le ministère néerlandais des Affaires étrangères contribuent au financement du fonds. Il vise à soutenir les coopératives agricoles et les petites et moyennes entreprises (PME) dans les pays en développement. L'agro-industrie et les coopératives qui, devenues trop grandes pour les dons et le microcrédit, ne sont pas encore éligibles pour des prêts bancaires classiques, ont souvent beaucoup de difficulté à attirer des financements. Le Fonds vise à combler cette lacune. La mission du Fonds est de contribuer à l'amélioration des débouchés commerciaux pour les organisations de petits producteurs et à un développement économique durable.

DESCRIPTION DU PRODUIT

Le Fond offre des prêts à court terme pour les besoins en fonds de roulement liés à l'achat de matière première auprès des organisations de producteurs. Il aide les entreprises agroalimentaires à préfinancer l'achat, la transformation et la vente de produits. Il favorise également le partage d'expertise. La direction des coopératives reçoit une formation pour la gestion des risques, notamment liés aux prix et à la gestion financière. Le fonds favorise également l'utilisation de nouvelles techniques de culture, de fertilisation et de stockage. En 2013, le fonds a octroyé du financement et des garanties à 27 projets pour un total de 10,5 millions EUR.

RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION

Afrique : Ethiopie, Ghana, Kenya, Mozambique, Ouganda, Rwanda, Tanzanie et Zambie. **Asie :** Philippines, Inde, Indonésie, Laos et Vietnam. **Amérique latine :** Bolivie, Brésil, Colombie, Mexique, Nicaragua et Pérou.

UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES

Le fonds finance des filières non périssables dans le café, le cacao, le miel, le coton, les épices, les noix, le poivre, le soja, les légumes secs et en conserve. Accent principal sur le café en Amérique latine.

MONTANTS

Minimum : 200 000 EUR. **Maximum :** 1,5 million EUR.

DEVISE, TAUX COMMISSIONS

Devise : USD et EUR. **Taux d'intérêt :** 8- 10 %.

DURÉE

1 an en général.

GARANTIES

Disponibilité de contrats de vente auprès d'acheteurs réputés.

GESTION DES RISQUES

Le fonds fournit de l'expertise et s'appuie sur un réseau étendue d'agences. Il s'appuie sur l'expérience acquise par la Fondation Rabobank et le fonds de garanties Agriculture durable - RABO Sustainable Agri Guarantee Fund (SAGF).

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

- Organisations de producteurs (coopératives et mutuelles)
- Actives dans les secteurs agricoles et agro-alimentaires depuis au moins 3 ans
- Relations durables, à l'export, avec des acheteurs réputés depuis au moins 2 ans
- Disponibilité de contrats de vente
- Bonne image et réputation au niveau local, régional et/ou international
- Volonté de travailler pour un développement durable

EFFET DE LEVIER

Le fonds permet la croissance des organisations de producteurs en leur permettant, après les financements reçu par le Rabo Rural Fund, de trouver une collaboration stratégique avec le réseau international de Rabobank, qui peut prendre le relais sur des montants plus élevés.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DE RABOBANK RURAL FUND

Le fonds est créé pour assurer, avec les autres entités du groupe RABO, une complémentarité pour un financement intégré des filières agricoles en démultipliant les offres de ces différentes entités (Fondation Rabobank, Inclusive Business Fund – pour les start-up notamment, fonds de garanties, réseau international de la Rabo Bank).

Le Fonds a pour objectif de mettre en place un fond de 60 millions USD d'ici 2017 avec la Fondation Rabobank comme investisseur majeur, en regroupant des investissements portés de manière éparpillée par différentes entités, et en amenant à ses côtés des investisseurs avec la même philosophie et permettant à terme un résultat net positif.

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- Le fonds appuie les organisations de producteurs et les petites/moyennes entreprises (PME).
- Le financement est octroyé sur l'ensemble de la filière (production, commercialisation, transformation).
- Le fonds se spécialise sur les prêts de moins d'un an (pas d'investissement).
- Pas de focus spécifique sur le commerce équitable.
- Il n'octroie pas de prêts en monnaie locale (à moins d'offrir une garantie pour des prêts via une banque locale). Les volumes de prêts octroyés sont en diminution en 2013 (lié aux conditions difficiles sur le café – voir rapport annuel 2013).

LA BANQUE COOPÉRATIVE D'OROMIA, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCIÉE EN ETHIOPIE

www.coopbankoromia.com.et/index.php/en

En Ethiopie, Rabo Development travaille avec la Banque coopérative d'Oromia pour améliorer le financement dans le secteur du café. L'Ethiopie est un important exportateur de café Arabica, mais les producteurs de café n'ont qu'un accès limité au financement. Soutenu par le CFC (Common Fund for Commodities), Rabo Development met en œuvre un projet qui repose sur trois piliers :

- un système de garantie pour lequel CFC et la Fondation Rabobank ont fourni des fonds
- le renforcement de la coopérative
- et le soutien des activités de financement de café de la Banque coopérative d'Oromia.

Plusieurs coopératives ont reçu un financement.



RESPONSABILITY FAIR TRADE FUND



www.responsability.com

Siège : Zurich, Suisse

Personne contact :

Mme Gaëlle Bonnieux

gaelle.bonnieux@responsability.com

responsAbility (rA) est l'un des principaux gestionnaires de fonds indépendants dans le monde, spécialisé dans les secteurs liés au développement économique des pays émergents tels que la finance, l'agriculture, la santé, l'éducation et l'énergie. responsAbility a lancé en décembre 2011 le Fair Trade Fund, un fonds régulé qui investit principalement dans des titres de créance à revenu fixe, émis par des institutions orientées commerce équitable et d'une durée maximale d'un an.

DESCRIPTION DU PRODUIT

Véhicule d'investissement spécifique pour le préfinancement de campagne et le financement de l'investissement d'organisations de producteurs certifiées ou non.

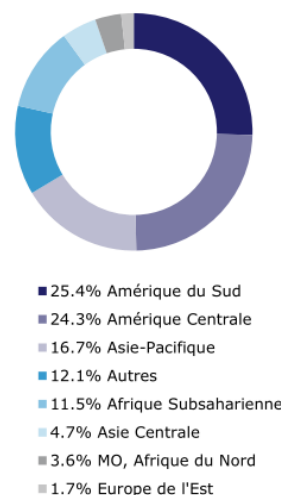
RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION

Allocation pays	en % VNI
Costa Rica	10.83
Honduras	8.07
Bolivie	7.63
Pérou	6.86
Paraguay	5.39
Inde	5.19
Cambodge	4.68
Nicaragua	3.71
Lucembourg*	3.37
Suisse*	2.92
Nombre de pays	40

*Importateurs de commerce équitable travaillant avec organisations de producteurs agricoles dans les pays en voie de développement

(VNI : valeur nette d'inventaire, qui mesure la valeur des actifs du fonds)

Par région



UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES

Bien que 30 % du fonds soit dédié au financement du café en Amérique latine, responsAbility a entamé une stratégie de diversification et finance aujourd'hui à travers ce fonds dédié 40 denrées différentes, notamment les graines et semences, fruits et légumes, le cacao, les noix, herbes, épices et huiles.

MONTANTS

Minimum : 500 000 USD. **Maximum :** pas de montant maximum. Le financement est fonction du projet et de la taille du fonds (limité en % du montant total des actifs sous gestion).

DEVISE, TAUX ET COMMISSIONS

Devise : USD ou EUR. **Taux d'intérêt :** En moyenne, entre 8 % et 8,5 %.

DURÉE

12 mois pour le financement de récolte, jusqu'à 7-8 ans pour l'investissement. **Moyenne :** 7,5 mois pour les prêts à court terme.

GARANTIES

Préfinancement : contrat de l'acheteur/importateur couvrant 120 % du montant du prêt.

Investissement : garantie physique (machines, bâtiments, etc.)

GESTION DES RISQUES

Restructuration du prêt en cas de dommage climatique. Taux d'intérêt corrélé au niveau de risque-pays (par exemple : 11 % au Kivu).

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

Le fonds cible principalement les organisations établies ayant une longue expérience. Il leur faut être certifié par un organisme de certification reconnu ou se conformer à des directives claires sur les méthodes de culture socialement équitables et préservant l'environnement. responsAbility se base sur cinq critères principaux : pérennité et autonomie ; engagement pour une production et un échange équitables ; empowerment / BoP (renforcement des capacités et amélioration de la situation économique des petits producteurs) ; intégrité de la direction ; besoins de financement.

PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : Identification du partenaire, examen du dossier de financement, décision d'investissement, exécution de la décision, suivi du partenaire. **Durée de l'instruction :** 2-3 mois.

SUIVI ET MONITORING

Suivi étroit des partenaires, mais implique une charge opérationnelle relativement lourde pour les équipes. responsAbility cherche à optimiser l'identification et le suivi des partenaires, notamment en collaborant avec les importateurs.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DE RESPONSABILITÉ

responsAbility cherche à diversifier les produits à financer, à renforcer ses relations avec les acheteurs et à financer les OP sur le plus long terme.

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- Le fonds créé par responsAbility est destiné aux investisseurs privés et institutionnels avec un horizon à moyen/long-terme et qui répond à des besoins de financement élevés d'OP relativement matures, tant pour du préfinancement de récolte que pour l'investissement.
- Les opportunités de financement offertes par le fonds couvrent une grande diversité de denrées et sont disponibles dans une quarantaine de pays à travers le monde.

MANDUVIRÁ, EXEMPLE D'UNE ORGANISATION FINANCÉE AU PARAGUAY

www.manduvira.com

La coopérative agricole Manduvirá, au Paraguay, exploite son propre moulin à sucre depuis début 2014, permettant à ses membres de profiter de la croissance incessante de la demande sur le marché mondial. Les membres de Manduvirá livraient depuis des années leur canne à sucre, de qualité biologique, à un moulin à sucre de la région. Celui-ci dictait, plus ou moins selon son bon vouloir, le prix du produit brut, qui parfois n'atteignait pas le prix du marché. Tous les autres moulins à sucre de la région étaient trop éloignés de la coopérative.



En 2011, les membres de la coopérative votent la construction de leur propre moulin à sucre, conçu pour produire jusqu'à 18000 tonnes de sucre par an. Pour réaliser ce projet, Manduvirá a besoin d'investissements à long terme de 11 millions USD. Elle peut compter sur un solide plan d'affaires, et ses membres sont prêts à donner leurs terres en garantie. responsAbility investit dans le projet en juin 2012, suivi par d'autres investisseurs à la fin de la même année. responsAbility a joué un rôle pionnier dans le financement du moulin : le soutien apporté par responsAbility a créé un effet d'incitation, et mis d'autres investisseurs en confiance. Le moulin à sucre a été mis en service en janvier 2014.

OUTILS DE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

ROOT CAPITAL



www.rootcapital.org
Siège : Cambridge (MA), Etats-Unis
Personne contact :
Mme Beatriz Ocampo
bocampo@rootcapital.org

Root Capital est un fonds d'investissement social à but non lucratif qui œuvre pour le développement rural dans des zones pauvres et vulnérables sur le plan environnemental, en Afrique et en Amérique latine, à travers l'octroi de capitaux, des offres de formation financière et le renforcement des liens commerciaux pour les petites et moyennes entreprises agricoles en croissance.

DESCRIPTION DU PRODUIT	Crédits commerciaux à court terme pour faciliter le déroulement des récoltes ou du cycle de production et financer l'achat et la vente des produits agricoles ou artisanaux. Prêts à long terme pour le financement d'actifs : acquisition de matériels de transformation, investissement dans les infrastructures ou les opérations courantes.
RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION	Root Capital intervient en Afrique et en Amérique latine, notamment dans les pays suivants : Mexique, Haïti, République Dominicaine, Nicaragua, Guatemala, Pérou, Équateur, Ouganda, Tanzanie, Rwanda, Kenya, Mali, Burkina Faso, Ghana, Liberia.
UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES	Le financement du café bio et/ou équitable représente la majorité des activités du fonds : 57 % du portefeuille de 81,5 millions USD à la fin du 1er trimestre 2014. Le pourcentage de prêts pour le café a diminué (il était à 68 % à la fin du 1er trimestre 2013), comme conséquence de la stratégie de diversification du fonds. Hormis le café, le cacao (10,4 millions USD), la noix de cajou (4,1 millions USD) et le quinoa (2,6 millions USD), constituent les trois plus importantes filières. Le secteur non agricole, composé de prêts à des activités telles que l'artisanat et l'aquaculture, reste minoritaire dans le portefeuille total du fonds, avec 5,4 millions USD en cours, soit 7 % du portefeuille.
MONTANTS	Minimum : 50 000 USD (25 000 USD pour les nouveaux partenaires démontrant du potentiel). Maximum : 3 millions USD. Le plus fréquent : 350 000 USD en moyenne pour le café et les prêts non-agricoles, 470 000 USD pour les autres prêts agricoles. Commodités : en général 60 % de la commande. 40 % sur la base d'une lettre d'intention, et entre 60 % et 80 % sur la base d'un contrat réel.
DEVISE, TAUX COMMISSIONS	Devise : Les prêts sont disponibles en EUR, en GBP, ou en monnaie locale. Taux d'intérêt : Rendement du portefeuille établi à 11,6 %.
DURÉE	12-18 mois maximum pour le crédit à court terme. Jusqu'à 5 ans pour le crédit à long terme.
GARANTIES	Prêt conditionné à un accord tripartite avec l'acheteur.
GESTION DES RISQUES	Le fonds s'appuie sur des bureaux régionaux, des employés recrutés localement et sur une collaboration avec des organisations d'assistance technique pour construire une relation de long terme avec les partenaires et renforcer ces derniers.
CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ	<ul style="list-style-type: none">- 2 ou 3 années d'activité. Pour une nouvelle OP ayant un an d'expérience, Root Capital peut considérer un financement si elle présente du potentiel.- 100 000 USD de chiffre d'affaires annuel pour le Mexique (ce seuil peut varier dans d'autres pays).- Marchés à l'exportation clairement identifiés.- Processus en place pour protéger l'environnement et favoriser l'impact social (certification commerce équitable ou bio).

PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : Visite du préposé aux prêts > demande de crédit > évaluation et approbation > documents et décaissement. **Durée de l'instruction :** Root Capital procède à l'approbation de crédit et au décaissement des fonds dans un délai de 30 à 45 jours après réception du formulaire de demande de prêt dûment rempli. Formulaire de demande de prêt et détail des étapes disponibles sur le site de Root Capital : www.rootcapital.org/fr/prets/products.

SUIVI ET MONITORING

Root Capital collecte trimestriellement des données financières classiques et annuellement des indicateurs sociaux et environnementaux.

EFFET DE LEVIER

Root Capital se considère comme un catalyseur : il est souvent le premier investisseur ou le prêteur principal. Il arrive fréquemment que des banques locales (telles que FINDECA au Mexique) ou des investisseurs (comme responsAbility) viennent ensuite co-soutenir les organisations.

STRATÉGIE & PERSPECTIVES DE ROOT CAPITAL

Root capital est un fonds très important (environ 80 millions EUR d'encours début 2014), avec une large expérience. La stratégie est donc basée essentiellement sur la consolidation des partenariats.

Face aux défis du secteur agricole, Root Capital cherche à se concentrer sur les objectifs sociaux : évaluation de l'impact, promotion du rôle des femmes dans le monde agricole, etc.

Root Capital cherche également à renforcer ses collaborations avec des organisations au niveau local pour favoriser l'appui en assistance technique pour ses OP partenaires.

BILAN, AVANTAGES & LIMITES DE CET OUTIL

- L'offre de financement combine des prêts à court et long terme, et est accessible aux OP ayant de faibles besoins de financement grâce à des prêts de petit montant (50 000 voire 25 000 USD).
- Effet de levier identifié : Root capital est souvent le premier prêteur, ou prêteur principal (plus de 50 % des prêts).
- Root capital s'appuie sur l'expertise du personnel local qui connaît les pays, les filières agricoles, et effectue des visites directes. Root capital appuie les OP avec de l'assistance technique, soit avec son personnel (principalement en Amérique latine), soit avec des organisations d'assistance technique tierces (principalement en Afrique).
- Root capital promeut des normes sociales et environnementales, et collecte des indicateurs au cours des visites de pré-instruction. La certification commerce équitable ou bio est un atout, mais pas un pré-requis pour le financement par Root capital.
- Bien que représentant une petite partie du portefeuille seulement, l'artisanat est également financé par Root capital.

COPASIURO, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCÉE AU GUATEMALA

www.cooperativasinfronteras.net

Copiasuro est une coopérative de producteurs de miel qui rassemble 175 apiculteurs au Guatemala. Root Capital a accompagné la croissance de Copiasuro en appuyant la mise en place d'un nouveau logiciel de comptabilité (dons pour l'achat du logiciel et pour la formation) avec le prédécesseur pilote de son programme de services de conseils financiers (Financial Advisory Services program). La coopérative utilise maintenant cet outil pour les achats et les ventes ainsi que pour la gestion de crédit et des stocks.



En 2010, peu de temps après la formation, Copiasuro ayant renforcé ses capacités de gestion et de suivi des ventes, elle a pu soumettre une demande de prêt auprès de Root Capital qui a abouti : Copiasuro a reçu de la part de Root Capital un prêt pour le préfinancement de sa campagne de 40 000 USD. En 2013, un nouveau prêt de 125 000 USD lui a été octroyé.

OUTILS DE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

SHARED INTEREST SOCIETY



fr.shared-interest.com

Siège : Newcastle, Grande-Bretagne

Personne contact :

M. Malcolm Curtis

malcolm.curtis@shared-interest.com

La société Shared Interest a été créée en 1990 en Angleterre avec le soutien financier de la Joseph Rowntree Charitable Trust et la Ecumenical Development Co-operative Society. En un an, Shared Interest a attiré 750 000 GBP d'actions et 600 membres. En 2013, Shared Interest comptait près de 9000 membres au Royaume-Uni qui investissent dans son capital social, de plus de 30 millions GBP, et prêté en devises. Le montant des investissements varie entre 100 GBP et 100 000 GBP. Shared Interest travaille en étroite collaboration avec une société-sœur, la Shared-Interest Foundation, qui fournit de l'assistance technique et des formations à ses partenaires (amélioration des plans d'affaire, gestion financière, structuration des filières, etc.)

DESCRIPTION DU PRODUIT

Prêts à l'exportation, prêts à terme, prêts sur stock, prêts avant récolte. Prêts exclusivement à des organisations du commerce équitable (WFTO, FLO). Shared Interest prête en général à des groupes de producteurs. Il peut être envisagé de prêter à une organisation privée si elle applique les principes du commerce équitable et si son action requiert une assistance financière pour apporter des avantages aux communautés locales. Shared Interest ne finance pas les personnes physiques.

RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION

Depuis sa fondation en 1990, Shared Interest a opéré dans le monde entier et possède des bureaux au Kenya, au Pérou, au Ghana et au Costa Rica. Pas de prêt direct aux producteurs en Inde, au Bangladesh, au Pakistan ou au Népal à cause de la législation sur le contrôle des taux de change (mais paiements à de nombreux producteurs équitables dans la région, à travers les acheteurs équitables).

UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES

Part importante, mais décroissante pour l'artisanat (de 33 % en 2009 à 18 % en 2013). Part majeure du café (38 % en 2013). Noix et fruits en croissance.

MONTANTS

Minimum : 10 000 USD. **Maximum :** 1,2 millions USD. **Le plus fréquent :** nombreux cas de facilités de crédit pour l'export à 100 000 USD. **Commodités :** jusqu'à 60 % de la commande. **Produits artisanaux :** jusqu'à 80 % de la commande.

DEVISE, TAUX COMMISSIONS

Devise : Shared Interest propose des prêts en devises fortes, généralement USD, GBP ou EUR.

Taux d'intérêt : 8,5 % - 13 %. Frais de dossiers : 1 %.

DURÉE

12 mois maximum pour le crédit à l'exportation. Jusqu'à 4 ans en moyenne pour les prêts d'investissement.

GARANTIES

Shared Interest ne demande généralement aucune garantie contre les prêts qu'elle offre à ses clients.

GESTION DES RISQUES

Risque pays : Shared Interest s'appuie sur le classement COFACE (société spécialisée dans l'offre d'assurance-crédit qui publie chaque année un panorama des risques pays - www.coface.fr).

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

Shared Interest cible exclusivement les membres WFTO et les producteurs FLO, pour veiller à ce que les fonds ne bénéficient qu'à ceux qui travaillent dans un cadre de commerce équitable.

Shared Interest exige que les producteurs :

- soient membres WFTO ou disposent d'une certification FLO
- fournissent un historique commercial de 3 ans et un bilan positif
- aient au moins un acheteur à l'exportation en Europe, Amérique du nord ou Australasie

Documents généralement requis :

- Preuve d'un statut commerce équitable (adhésion WFTO, équivalent réseau national ou certification FLO)

- comptes des 3 dernières années (bilan et comptes de résultats), audités si possible
- comptes de résultats prévisionnels pour les 12 mois à venir
- pour tout type de prêt à terme, un résumé des flux de trésorerie sur 12 mois y compris la réception et le remboursement du prêt lui-même
- projets d'entreprise / business plan
- répartition (%) des produits vendus
- répartition (%) des canaux de vente (par exemple : détail et gros, local et export)
- expérience professionnelle de l'équipe fondatrice / de gestion
- vue d'ensemble de la structure
- détails d'emprunts et coûts (montants, taux d'intérêt, durées et sécurités portées en garantie)
- explication des défis actuels et à venir
- explication de l'impact social sur la communauté
- formulaire de demande rempli, déclaration signée
- documents relatifs au blanchiment d'argent.

PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : Formulaire de demande, visite d'un membre de Shared Interest, généralement situé dans l'un des bureaux régionaux. **Durée de l'instruction :** L'objectif est de finaliser les demandes dans les 3 mois suivant réception des informations nécessaires.

SUIVI ET MONITORING

Évaluation annuelle du partenaire.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DE SHARED INTEREST

Shared Interest s'est ouvert récemment aux standards FLO.

Shared Interest prévoit une augmentation de la part des prêts accordés directement aux groupes de producteurs (et non aux acheteurs) : en 2013, la part des prêts aux producteurs était déjà passée à plus de 50 %.

Shared Interest développe son marché en Amérique centrale (ouverture d'une représentation au Costa-Rica en 2013), à diversifier son portefeuille de prêts et à améliorer le suivi de l'impact social sur les producteurs.

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- Shared Interest dédie 100 % de ses financements au commerce équitable, avec des exigences strictes de respect des standards WFTO et FLO. Soutien aux filières de l'artisanat.
- Il couvre une grande zone géographique et offre une gamme complète de prêts : crédit à l'exportation, prêts à terme, solution stock, prêt pré-récolte.
- Shared Interest dispose d'un réseau de bureaux régionaux pour optimiser l'appui aux partenaires et offre une opportunité d'appui technique (plan d'affaires, gestion financière) avec la Fondation Shared Interest.
- Ses statuts (société non bancaire, investisseurs individuels sensibles à l'impact) permettent la prise de risque mais génèrent des délais nécessaires (3 mois en général) pour vérifier les informations.

NAMAYIANA, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCÉE AU KENYA

<http://www.tenthousandvillages.com/namayiana>

Namayiana est un groupe d'artisans Masaai basé dans la région de Ngong au Kenya. Les revenus tirés de la vente de leurs broderies en perles (sacs, paniers, colliers, bracelets, ceintures, dessous de verre et miroirs) leur permettent de sécuriser des flux de revenus alternatifs contribuant à assurer la viabilité financière à long terme pour leurs familles.

Namayiana travaille avec Shared Interest depuis 2009 et utilise sa facilité de crédit afin de préfinancer ses commandes. Le groupe a également utilisé des prêts de Shared Interest afin de lui permettre d'assister à une exposition sur l'Afrique, qui s'est déroulée à Vienne en 2010 et 2011. Assister aux conférences a non seulement permis au groupe d'augmenter ses ventes, mais aussi de renforcer la confiance entre ses membres.



OUTILS DE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

SIDI
SOLIDARITÉ INTERNATIONALE POUR
LE DÉVELOPPEMENT ET L'INVESTISSEMENT



www.sidi.fr

Siège : Paris, France

Personne contact :

Mme Catherine Bellin-Schulz
c.bellin-schulz@sidi.fr

La SIDI, Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement, est une société anonyme solidaire créée en 1983 par le CCFD-Terre Solidaire, une ONG de développement. La SIDI contribue à la promotion d'une économie sociale et solidaire, par la consolidation d'activités économiques individuelles ou collectives, initiées localement, dans les pays du Sud et de l'Est.

DESCRIPTION DU PRODUIT

Préfinancement de récolte et financement de l'investissement d'organisations de producteurs certifiés ou non.

RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION

Couverture géographique de 8 pays d'Amérique latine, 15 pays d'Afrique, 3 pays d'Asie du Sud-Est, 5 pays du bassin méditerranéen. En 2013, la SIDI finançait des chaînes de valeur agricoles dans 11 pays : Cameroun, Colombie, Équateur, Haïti, Liban, Madagascar, Nicaragua, Niger, Ouganda, Pérou, Tanzanie.

Répartition par région au 31/12/2013



1 %	Caraïbes
2 %	Asie
8 %	Europe de l'Est
12 %	Bassin Méditerranéen
26 %	Amérique Latine
52 %	Afrique

UTILISATION / FILIERES CIBLÉES

Au 31/12/2013, le portefeuille de la SIDI s'élève à 15,5 millions EUR, investis auprès de 69 partenaires. 20 % de son portefeuille est consacré au financement des organisations de producteurs et entreprises communautaires. Parmi les organisations de producteurs appuyées, 55 % ont une certification commerce équitable. À travers le commerce équitable, la SIDI finance surtout la production de café, cacao et quinoa.

MONTANTS

Minimum : 50 000 EUR. **Maximum** : 300 000 EUR. **Le plus fréquent** : 100 000 EUR. **Commodités** : 110% du contrat de vente endossé.

DEVISE, TAUX ET COMMISSIONS

Devise : USD ou EUR. **Taux d'intérêt** : 5-8 % en EUR, 7-9 % en USD. **Commission** : 1 % du montant octroyé.

DURÉE

Minimum : 3 mois. **Maximum** : 3 ans. **La plus fréquente** : 13 mois.

GARANTIES

Le contrat de prêt est sécurisé par un endossement de contrats d'achat au profit de la SIDI lui assurant de recouvrer sa créance sous réserve que les pratiques soient conformes à un cahier des charges commerce équitable.

GESTION DES RISQUES

Risque de change facilement gérable pour la SIDI qui a acquis une expertise dans le prêt en monnaie locale.

Risque agro-climatique : problème récurrent qui entraîne une restructuration du prêt si nécessaire.

Risque lié au financement de l'investissement : manque de capacités des OP en gestion administrative, qui n'ont pas forcément le système et la formation pour gérer de nouveaux équipements.

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

- Qualité de l'organisation : vision, analyse des marges, bénéfice pour le producteur.
- L'absence de certification ne constitue pas un critère excluant.
- Préférence pour les OP appuyées localement par des ONG de développement, locales ou internationales.
- Contrat de vente de 50 000 EUR minimum.

À ces conditions s'ajoutent des critères sociaux de présélection d'organisations d'appui aux paysans :

- Le respect de l'environnement fait partie intégrante de la vision et de la mission de l'institution.
- L'organisation cible les paysans qui travaillent en exploitations familiales.
- Elle n'autorise pas le travail des enfants, hormis ceux de la famille et ce dans le respect de leur santé et de leur éducation.
- Elle n'utilise pas d'organismes génétiquement modifiés.
- Si elle développe des cultures d'export, la production est inexistante/insuffisante dans les pays importateurs.

PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : Dossiers proposés par les chargés de partenariat qui ont visité les organisations (2-3 jours) et instruits par un comité d'investissement qui se réunit tous les mois. Le travail d'analyse des partenariats potentiels par la SIDI couvre la vision, la mission, les activités et les résultats de la structure. En 2013, la SIDI a décidé d'affiner sa grille de critères, afin de répondre plus efficacement aux exigences de son plan stratégique, et de renforcer sa performance sociale. Elle a donc sélectionné une série de critères sociaux dont le respect conditionne désormais *a priori* la possibilité d'un partenariat. **Durée de l'instruction :** En moyenne entre 1 et 3 mois. Dépendante des réunions mensuelles du comité d'investissement.

SUIVI ET MONITORING

Le suivi régulier est assuré par le chargé de partenariat SIDI. Des compétences spécifiques peuvent être mobilisées pour accompagner l'OP ou l'entreprise communautaire dans la réalisation d'activités ou l'appui à l'organisation interne : mise en place d'outils de reporting, outils comptables, recherche de débouchés, etc.

EFFET DE LEVIER

La SIDI figure souvent parmi les premiers financeurs. Une certaine prise de risque de sa part s'agissant du profil des partenaires, et un effet de levier observé.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DE LA SIDI

La SIDI prévoit une diversification vers les filières bio, notamment des produits « vertueux », des produits populaires et reconnus comme apportant des bienfaits pour la santé (propriétés diurétiques, anti-inflammatoires, vertus anti-oxydantes, dépuratives, etc.) tels que le physalis, la baie de goji, etc.

Elle se fixe pour objectif de renforcer l'appui aux cultures vivrières.

La SIDI reste attentive à des mécanismes permettant la mutualisation des risques et le renforcement de capacités des organisations.

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- La SIDI offre des opportunités de prêts de petit montant (50 000 EUR) à destination des OP ayant des besoins de financement relativement plus faibles.
- En plus du préfinancement de récolte, la SIDI offre la possibilité de financements à long terme (investissement).
- La SIDI propose une large offre d'assistance technique permettant le renforcement des petites OP ciblées.
- La SIDI est souvent le premier financeur, induisant un effet de levier.
- La SIDI facilite l'accompagnement des petites OP africaines : une fois renforcées, la SIDI transmet les dossiers de ces OP à FEFISOL qui peut répondre à des besoins de financement plus importants.
- La SIDI finance essentiellement du café et cacao via les filières commerce équitable, mais reste ouverte sur le financement d'autres produits.

UCLS, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCÉE À MADAGASCAR

Préfinancement pour une faitière de coopératives de producteurs de cacao

UCLS Madagascar (Union coopératives Lazan'ny Sambirano), organisation de cacaoculteurs, a été financée par la SIDI pour un montant de 85 000 EUR pour répondre à leur besoin de liquidité pour financer la campagne de production et d'achat de cacao. La SIDI a également appuyé de façon personnalisée l'organisation sur des questions de comptabilité, fiscalité, ressources humaines, budget et procédures.

Traditionnellement, les producteurs de cacao à Madagascar ne fermentent pas leur cacao : ils le sèchent puis le vendent aux collecteurs. La stratégie de cette faitière a été de miser sur une filière de cacao de qualité, fin et aromatique, donc fermenté, en s'appuyant sur des exportateurs locaux. La faitière a alors développé des liens de partenariat avec un importateur de commerce équitable. L'organisation faitière reçoit le préfinancement de la SIDI afin d'acheter la production de cacao des membres des coopératives sur la base d'un contrat d'achat signé avec l'importateur de commerce équitable. L'achat du cacao par la coopérative faitière, grâce à ce préfinancement, permet aux membres des coopératives de valoriser leur cacao à un meilleur prix. La faitière leur achète du cacao fermenté sur la base d'un prix supérieur au cacao frais qui est généralement vendu aux collecteurs locaux.

OUTILS DE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

Triodos Bank

SUSTAINABLE TRADE FUND

www.triodos.com

Siège : Pays-Bas

Personne contact :

Eliane Augareils

Eliane.Augareils@triodos.nl

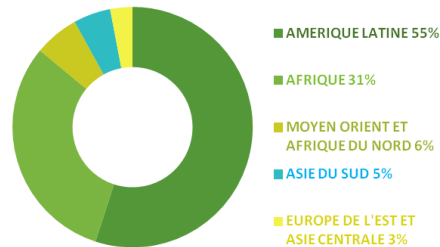
La Banque Triodos, qui figure parmi les principales banques responsables du monde, est active dans les secteurs du commerce équitable et biologique depuis de nombreuses années. Le Fonds Sustainable Trade (« commerce durable »), lancé en 2008, s'appuie sur 15 ans d'expérience de la banque Triodos dans le financement agricole. Il est géré par Triodos Investment Management, filiale de la banque Triodos. Le Fonds est spécialisé dans l'octroi de prêts pour renforcer les producteurs bio et du commerce équitable en Amérique latine, en Afrique et en Asie ainsi que pour faciliter leur accès aux marchés en Europe et aux États-Unis.

DESCRIPTION DU PRODUIT

Préfinancement des exportations. Pour les clients ayant plusieurs cycles de prêts, possibilité de prêt de long terme pour le financement d'actifs (machines, équipements) ou le renouvellement de plantations (café).

RÉGIONS ET PAYS D'INTERVENTION

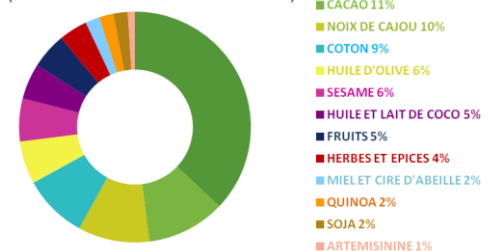
Couverture géographique
(en% du total des transactions en EUR en 2013)



UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES

Ciblage de l'agriculture, exclusion des filières animales et de l'artisanat. Exposition limitée sur les fruits et légumes frais. Au total 17 produits, 25 à 40 partenaires. Part importante vers les filières équitables et/ou bio : 64 % des clients certifiés bio et commerce équitable (66 % du montant des prêts), 18 % bio (21 % du montant des prêts), 18 % aucun des deux (13 % du montant des prêts).

Produits
(% du total des transactions EUR en 2013)



MONTANTS

Minimum : 300 000 USD. **Maximum :** 3 millions USD. **Le plus fréquent :** Entrée de gamme 300 000 USD pour les nouveaux partenaires, mais en général, plutôt 800 000 – 1 million USD. **Commodités :** jusqu'à 60 % de la commande (70-75 % pour les contrats de café dont la filière est structurée).

DEVISE, TAUX ET COMMISSIONS

Devise : USD ou EUR. **Taux d'intérêt :** 8-10 % Frais de dossiers : 1-2 %.

DURÉE

6-12 mois.

GARANTIES

Le contrat tripartite suffit généralement. Dans certains cas, une garantie personnelle peut être requise.

GESTION DES RISQUES

Il peut être demandé à un nouveau partenaire de fournir des garanties supplémentaires, ou à l'acheteur, s'il a une bonne relation avec l'OP mais ne veut/peut pas porter le risque du prêt. Le fonds de garantie travaille avec ICCO (une organisation internationale qui soutient financièrement et apporte ses conseils aux organisations locales dans 40 pays). Ce mécanisme de garantie apporte un coût supplémentaire de 1 à 2 %, qui couvre normalement 30 à 40 % du montant du prêt sur une base de partage du risque à 50-50 (*pari passu*). Lorsque l'OP ne peut pas rembourser le prêt (problème climatique, de récolte...), le prêt peut être restructuré et le préfinancement reporté sur l'année suivante sur la base des récoltes prévues la saison suivante.

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

Le fonds fournit des prêts commerciaux aux coopératives et entreprises privées opérant dans les chaînes de valeur agricoles durables ; il cible particulièrement l'agriculture bio et le commerce équitable. Les organisations doivent : être financièrement et commercialement viables ; avoir accès aux marchés d'exportation ; avoir 3 ans d'activité ; avoir un chiffre d'affaires annuel minimum de 1 million USD ou l'équivalent en EUR.

PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : Les OP envoient une information de base : états financiers audités (si disponibles, sinon audit interne) pour les 2-3 dernières années, états financiers internes pour le dernier trimestre ; montant du prêt et mois du premier décaissement ; indication des contrats ou acheteurs. Triodos conduit une pré-analyse (2 jours). Si le résultat est positif, le futur client doit remplir un formulaire de demande de prêt avec des informations relatives à l'organisation (structure de gestion, filières agricoles, histoire et projections de production, processus de contrôle qualité, logistique, etc.) et ses certifications commerce équitable et/ou bio. Après analyse des données, le fonds organise des appels téléphoniques avec le directeur exécutif et le directeur financier. Un comité de crédit est organisé toutes les deux semaines pour examiner les propositions de crédit. S'il est approuvé, le paiement peut être fait en moins d'une semaine. **Durée de l'instruction :** 1 à 2 mois entre le premier envoi d'informations et le décaissement.

SUIVI ET MONITORING

Rapport de suivi du prêt (« Loan monitoring report ») chaque mois : états des stocks de la production préfinancée (achats aux producteurs, entrepôt national, bateaux, entrepôt acheteurs) ; facturation aux acheteurs ; paiements effectués par les acheteurs. Visites tous les 2 ans aux partenaires. La relation peut aussi se baser sur les liens entre l'OP et l'acheteur, qui constitue le cœur de la garantie.

EFFET DE LEVIER

Dans 20 % des OP environ, Triodos est le premier investisseur. Les banques locales arrivent ensuite, ou proposent des taux d'intérêt plus acceptables, lorsque les institutions se développent et sont plus solides.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DU FONDS

Le fonds est en phase de croissance et souhaite augmenter ses volumes et le nombre de ses clients et développer le crédit à long terme pour pouvoir fidéliser les clients, en renforçant sa présence dans ses pays d'intervention.

Le fonds cherche à renforcer les liens avec les acheteurs pour identifier de nouvelles opportunités de financement.

Appuyant déjà 17 produits, la diversification produit sera limitée dans l'avenir.

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- Le montant du prêt minimum est élevé (300 000 USD) mais appuie une grande diversité de filières.
- Donne accès à des fonds de garanties (ICCO) et à des modalités de restructuration en cas de problème de récolte.
- Pour 20% des OP financées, le fonds est le premier investisseur mais la structure du fonds, liée à une banque (banque Triodos) limite la prise de risque.
- Le fonds appuie les OP certifiées, mais s'ouvre à d'autres OP tout en s'engageant sur des conditions sociales et environnementales : le fonds a par ailleurs développé son propre outil d'analyse pour les OP non certifiées.

BEZAMAR AGRO INDUSTRY, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCÉE EN ETHIOPIE

Bezamar Agro Industry travaille avec 450 agriculteurs dans l'apiculture. L'organisation collecte, transforme, conditionne et exporte du miel certifié équitable et biologique. Elle encourage les agriculteurs à transformer une activité annexe d'apiculture en une source principale de revenus.

Le financement fourni par Triodos Sustainable Trade Fund permet à Bezamar de payer directement les apiculteurs à la livraison de leurs produits.



FINANCEMENT PARTICIPATIF BLUE BEES



www.bluebees.fr

Siège : France

Personne contact :

Mme Emmanuelle Paillat
emmanuelle@bluebees.fr

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. Il s'appuie sur des plateformes internet qui décrivent la nature des projets. Le financement participatif construit une relation financière basée sur d'autres critères que la recherche unique de profit : favoriser l'entraide et l'appui à la structuration des projets ou bien, pour une entreprise, communiquer tout en levant des fonds. Blue Bees est une plateforme de financement participatif créée en janvier 2013. Sa mission est de rapprocher des porteurs de projet du monde entier et des internautes soucieux d'utiliser leur argent à des fins utiles.

DESCRIPTION DU PRODUIT

Blue Bees met en relation des porteurs de projets en recherche de financement et des investisseurs internautes. L'internaute choisit le projet qu'il souhaite financer dans la liste des projets proposés par Blue Bees. L'investissement minimum est de 20 EUR. Les porteurs de projets sont accompagnés par une association française qui joue aussi le rôle de garant moral et/ou financier (parrainage). Ainsi, le commerce équitable s'adapte bien à ce cadre car la relation entre la structure d'accompagnement et le porteur de projet qui est aussi son fournisseur est très forte.

PAYS

Premiers exemples à **Madagascar** et au **Salvador**.

UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES

Des campagnes-tests ont été menées avec **litchis** à Madagascar et des **noix de cajou** au Salvador, mais *a priori*, ce financement pourrait être ouvert à toutes les filières du commerce équitable.

MONTANTS

Minimum : 10 000 EUR. **Maximum :** 200 000 EUR.

DEVISE, TAUX ET COMMISSIONS

Devise : EUR. **Taux d'intérêt :** Le taux d'intérêt est de 2 % par an pour rémunérer le financeur auquel s'ajoutent les frais de gestion de Blue Bees de 5 % par an (si la durée est inférieure à 1 an, les frais de gestion sont proportionnels à la durée correspondante).

DURÉE

Dans le cas de Madagascar : 4 mois.

GARANTIES

Les garanties financières sont apportées par l'association d'appui. Dans le cas du préfinancement de la récolte de Litchi à Madagascar, la garantie a été fournie par ETHIQUABLE.

GESTION DES RISQUES

Blue Bees s'appuie sur des partenaires (bureau d'étude ou association) qui prennent en charge le suivi technique, opérationnel et financier du projet. Ils lui fournissent les informations nécessaires selon un canevas défini au cas par cas par Blue Bees pour que ce dernier puisse communiquer aux investisseurs et plus largement au grand public les résultats et impacts obtenus. Le risque de change est pris en charge par le porteur de projet qui rembourse son crédit au cours de change du jour de la transaction.

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

Les projets pour être sélectionnés doivent : être portés par les entrepreneurs locaux ; concerner les agricultures familiales ; procurer des bénéfices économiques, sociaux et environnementaux ; être rentables ; nécessiter des investissements compris entre 10 000 EUR et 200 000 EUR.

PROCÉDURES D'OCTROI

Étapes de l'instruction : De juin à septembre, campagne de collecte de fonds par Blue Bees ; novembre, transferts des fonds à la coopérative ; l'acheteur assure le suivi avec la coopérative (voir gestion des risques). **Durée de l'instruction :** 5-6 mois entre campagne de collecte et octroi du prêt.

SUIVI ET MONITORING

Le suivi et le monitoring sont assurés par l'acheteur.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DE BLUE BEES

Sur les garanties, Blue Bees étudie actuellement avec Cofides Nord-Sud (société de cautionnement bancaire pour les petits entrepreneurs dans les pays du Sud) la mise en place une solution pour garantir les financements apportés par les internautes membres de Blue Bees. Pour Blue Bees, le préfinancement des commandes du commerce équitable offre un potentiel de développement important à court terme avec un objectif de 3 millions EUR en 2017.

Blue Bees, en plus du financement qu'il apporte, pourrait jouer un rôle important dans la communication sur ce que représente le commerce équitable et ainsi sensibiliser le public sur son intérêt. Cela pourrait aussi permettre de rapprocher les producteurs du Sud avec les financeurs et les consommateurs du Nord.

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE CET OUTIL

- Le financement participatif offre une disponibilité croissante de fonds.
- Le commerce équitable dispose d'une bonne image et rassemble de nombreuses structures en France qui correspondent aux critères des entreprises sociales et solidaires. Le financement participatif représente une opportunité de visibilité pour le commerce équitable.
- La commission prélevée par les plateformes de financement participatif peut être importante.
- Le risque reste porté par l'importateur (fonds de garanties en négociation).
- Il existe un risque que le financement total nécessaire ne soit pas réuni à temps pour les besoins de l'entreprise, notamment en préfinancement (enjeu de coller avec le calendrier de collecte).

LA COOPÉRATIVE FANOHANA, UN EXEMPLE D'ORGANISATION FINANCIÉE À MADAGASCAR

www.ethiquable.coop/fiche-producteur/cooperative-fanohana

Fanohana valorise le litchi en transformant les fruits en pulpe de litchis congelée sur place à Tamatave. La pulpe de litchi sert à fabriquer en France des jus de fruits de qualité, commercialisés par l'entreprise ETHIQUABLE.

Un financement participatif a été mis en place avec Blue Bees en 2014. Sa description : « *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 qui a permis de financer la coopérative à hauteur de 25 000 EUR. Leur remboursement est prévu 4-5 mois après la collecte. En échange de leur participation, ETHIQUABLE a offert aux prêteurs un « code promo » de 5% de réduction sur l'achat de leur produit.

Ce type d'opération, si elle se répète et se développe, est aussi une manière pour ETHIQUABLE de mieux se faire connaître et de toucher de plus en plus de clients. De son côté, Blue Bees communique sur les résultats obtenus en racontant les histoires de vie des producteurs qui ont bénéficié de ce financement alternatif.

L'ÉPARGNE SALARIALE



www.ecofi.fr

Siège : France

Personnes contact :

M. Gérard Enault et M. Cyrille Langendorff
gerard.enault@credit-cooperatif.coop
cyrille.langendorff@credit-cooperatif.coop

Du point de vue du droit français, 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. Il est désormais 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. Les placements solidaires d'épargne salariale doivent, selon la loi de 2001, consacrer de 5 à 10 % de leurs encours au financement d'entreprises solidaires. Les FCPE (fonds d'épargne salariale) solidaires avaient en 2013 un encours de 3,7 milliards EUR (source : Finansol). 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.

DESCRIPTION DU PRODUIT

Tous les types d'investissement sont a priori envisageables. ECOFI a déjà financé des opérations avec Max Havelaar France, Ethiquable, et Alter Eco, à hauteur de 540 000 EUR au total.

PAYS

Collecte en France pour financer des opérations en **France** ou à l'**international**.

UTILISATION / FILIÈRES CIBLÉES

Ce financement pourrait être ouvert à toutes les filières du commerce équitable.

DEVISE, TAUX ET COMMISSIONS

Devise : EUR. **Taux d'intérêt :** Environ 2 % par an sans garantie. Le prêt est versé sous forme de billet à ordre, afin de ne pas être contraint par le ratio d'emprise (pas plus de 10 % des obligations d'une même entreprise) : les effets de commerce n'étant pas une créance, ils ne sont pas soumis à ce ratio.

DURÉE

La durée est conditionnée par la durée des placements (5 ans). Le remboursement peut se faire, après un différé, en 3 ou 4 échéances annuelles.

GARANTIES

Pas de garantie.

GESTION DES RISQUES

Le risque est pris en charge par les fonds d'épargne salariale. La contrainte légale de n'utiliser que 5 à 10 % des fonds collectés pour financer les entreprises solidaires limite les risques. Le risque peut également être minimisé par la qualité de l'étude des dossiers de demande de financement, qui répondent aux mêmes exigences qu'un dossier plus classique (objet du financement, solidité de l'entreprise, expertise métier, etc.)

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

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.

Les conditions pour obtenir l'agrément « entreprise solidaire d'utilité sociale » sont les suivantes :

- l'entreprise doit avoir pour objectif principal la recherche d'une utilité sociale (apporter un soutien à des personnes en situation de fragilité du fait de leur situation économique, sociale ou personnelle, par exemple)
- l'objectif d'utilité sociale et la politique de rémunération de l'entreprise doivent figurer dans ses statuts
- le résultat de l'entreprise doit être impacté de manière significative par l'objectif d'utilité sociale
- les sommes versées, y compris les primes, aux 5 salariés ou dirigeants les mieux rémunérés ne doivent pas excéder un plafond annuel fixé à 7 fois le SMIC français (soit 121 412,20 EUR en 2014)
- les sommes versées, y compris les primes, au salarié ou dirigeant le mieux rémunéré, ne doivent pas excéder un plafond annuel fixé à 10 fois le Smic (soit 173 446,00 EUR en 2014)
- les titres de capital de l'entreprise ne doivent pas être négociés sur un marché financier

PROCÉDURES D'OCTROI

Durée de l'instruction : Le versement peut être rapide environ deux à trois semaines après la décision et la procédure est souple.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DE L'OUTIL

Même s'il s'agit d'un marché relativement réduit, le commerce équitable pourrait être un axe de développement pour l'épargne salariale. Le développement des financements solidaires permettra également de mieux faire connaître le commerce équitable.

Le commerce équitable est un investissement intéressant qui offre une possibilité de diversification pour les fonds d'épargne salariale. Toutefois, la création d'un véhicule qui s'occuperait du préfinancement du commerce éet qui pourrait être financé par l'épargne salariale solidaire serait une solution intéressante à condition de pouvoir boucler l'opération tous les 5 ans.

BILAN, AVANTAGES ET LIMITES DE L'OUTIL

- L'épargne salariale offre une disponibilité croissante de fonds.
- Le commerce équitable dispose d'une bonne image et rassemble de nombreuses structures en France qui correspondent aux critères des entreprises sociales et solidaires. L'épargne salariale représente une opportunité de visibilité pour le commerce équitable.
- L'épargne salariale ne finance pas directement des OP : le financement sert pour le fonds de roulement des importateurs. La durée des investissements est limitée à 5 ans.

DISPONIBLE EN LIGNE SUR : WWW.COMMERCEQUITABLE.ORG

Plate-Forme pour le Commerce Equitable
Mai 2015

Imprimerie Jean-Bernard – ZA Ravennes les Francs – Rue d'Amsterdam – 59910 Bondues
Imprimé sur papier PEFC

LE PRÉFINANCEMENT DES COMMANDES DANS LE COMMERCE ÉQUITABLE

**13 FICHES PRATIQUES
À DESTINATION DES ENTREPRISES ET
DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS**

AVEC LE SOUTIEN DE :



*** île de France**



Le contenu de cette publication relève de la seule responsabilité de ses auteurs et ne peut aucunement être considéré comme reflétant le point de vue du ministère des Affaires étrangères et du Développement international, de l'Agence Française de Développement, de la Région Île-de-France ou du Crédit coopératif.