

Financement des filières : La méthodologie WOCCU au Pérou

BIM n° - 26 janvier 2010
Karin BARLET

Deux expériences de financement des filières ont été couronnées mi 2009 dans le cadre du concours « Innovations in Financing Value Chains ». L'une d'elle est menée par le World Council of Credit Unions (Woccu) au Pérou, notamment auprès de la filière café dans la région de San Martin. Woccu forme les coopératives de crédit à un processus en quatre étapes permettant d'évaluer les besoins de financement de la filière et les risques associés, d'impliquer les acteurs de la filière et de concevoir des produits financiers adaptés.

Contexte : le secteur de la microfinance au Pérou

Le secteur de la microfinance s'est développé au Pérou pour pallier les manques laissés par les banques commerciales, qui forment près de 95 % d'un secteur financier relativement bien développé. La microfinance offre aux micro et petites entreprises des crédits de faible montant assortis de garanties minimales. Toutefois les producteurs ruraux sont toujours très mal servis par les prestataires de services financiers.

Les coopératives de crédit font figure d'exception : dotées d'une forte présence historique dans les régions reculées du Pérou, elles servent les communautés rurales pauvres depuis plus de cinquante ans. Mais elles peinent aussi à offrir des produits de crédit adaptés aux petits producteurs ruraux. Les modalités de prêt s'accordent mal avec les contraintes de trésorerie particulières des producteurs et les défauts de paiement sont fréquents.

Le programme Cumip (*Credit Union Market Integration Program*) financé par l'Usaid a été conçu pour résoudre les contraintes financières rencontrées par les petits producteurs par le biais d'une approche globale de financement de filière.

Le Cumip est mis en œuvre par Woccu de 2006 à 2009 dans les régions pauvres du Pérou. Le projet, en partenariat avec la Fenacrep (Fédération nationale des coopératives de crédit du Pérou), consiste à travailler avec neuf coopératives de crédit pour améliorer leur performance financière et l'adéquation de leurs conditions d'épargne et de crédit, faciliter les liens de marché pour accroître la compétitivité de la filière et créer un réseau d'agences pour diminuer les coûts de transaction.

Méthodologie de Woccu

A travers ce projet, Woccu a mis au point et testé une méthodologie pour concevoir des produits financiers plus appropriés en conduisant une analyse systématique des besoins et des contraintes d'une filière donnée.

Cette méthodologie comprend 4 phases :

- ▷ Identifier et évaluer les opportunités de financement de la filière
- ▷ Faciliter et exploiter les liens de marché
- ▷ Déterminer la faisabilité financière et concevoir le produit
- ▷ Octroyer, suivre et recouvrer les prêts

Une condition importante pour la réussite de cette méthode est que, outre l'accès aux services financiers, les producteurs doivent avoir accès à l'assistance technique pour améliorer la production afin de répondre aux exigences de l'acheteur.

En août 2007, le Woccu a commencé à travailler avec la coopérative d'épargne et de crédit Santo Cristo de Bagazan dans l'Alto Mayo, dans la région de San Martin. Woccu a constaté que la production de café pourrait être développée en augmentant les ventes à l'exportation si les producteurs étaient en mesure de répondre aux exigences de qualité et de quantité des acheteurs.

Phase 1 : Identifier et évaluer les opportunités de financement de la filière

Cette première étape consiste à évaluer la viabilité de la filière à l'aide d'une grille de notation qui quantifie les critères suivants : 1) la demande du marché pour le produit, 2) la capacité des producteurs à répondre aux exigences du marché, 3) le niveau d'organisation du groupement de producteurs, 4) les caractéristiques socio-économiques du groupement de producteurs, 5) la force des relations au sein de la filière, et 6) l'historique de l'accès au crédit.

Par ailleurs, la coopérative évalue les forces, faiblesses, menaces et opportunités de la filière et cherche à déterminer à quels points de la filière le financement pourrait correspondre aux intérêts des petits producteurs et de la coopérative à la fois.

La « notation » est effectuée par le personnel de la coopérative au cours de visites de terrain auprès des acteurs de la filière.

L'évaluation révèle que :

- ▷ Une association locale de Rioja regroupant environ 300 producteurs de café, Selva Andina manque de capital pour payer les producteurs au moment de la livraison du café
- ▷ La seule offre de financements provient d'acheteurs intermédiaires qui exigent que l'ensemble de la production leur soit vendue
- ▷ Outre des conditions favorables, les producteurs de la région ont déjà bénéficié de missions d'assistance technique qui leur permettraient de satisfaire aux exigences de l'exportation
- ▷ Certains cultivateurs ont obtenu une certification biologique pour leur culture de café de spécialité, mais deux raisons les empêchent d'en tirer profit (difficultés de trésorerie de l'association, faible valorisation du café biologique par les acheteurs intermédiaires)

Phase 2 : Faciliter et exploiter les liens de marché

La 2ème phase consiste à réunir tous les acteurs de la filière (producteurs, associations de producteurs, prestataires d'assistance technique, fournisseurs d'intrants, acheteurs, etc.) lors d'un atelier dans le but de :

- ▷ Finaliser et corriger la carte de la filière préparée lors de la phase 1
- ▷ Evaluer les contraintes clés le long de la filière
- ▷ Solliciter l'engagement des acteurs vis-à-vis d'interventions appropriées
- ▷ Déterminer les besoins réels de crédit
- ▷ Collecter des données sur les coûts de production et le prix des produits

Les participants attribuent le principal problème de la filière (faible production de café de qualité supérieure) à deux causes :

1. Le manque de ressources financières pour appliquer les recommandations des assistants techniques ;
2. Le manque de ressources disponibles pour assurer des cultures aux normes biologiques.

Sur cette base, les producteurs, l'association et la coopérative de crédit s'engagent à prendre des mesures visant à résoudre ces contraintes financières. Les producteurs signent des contrats qui les engagent à appliquer un ensemble de recommandations techniques pour améliorer la production s'ils ont accès à des crédits.

Phase 3 : Déterminer la faisabilité financière et concevoir le produit

Cette phase consiste pour la coopérative de crédit à utiliser les données financières et de production collectées pour analyser les besoins financiers et les capacités de remboursement des clients potentiels. Chacune conçoit une gamme adaptée de produits financiers pour sa base de clients.

Les informations réunies lors de l'atelier sur les cycles de production, les coûts, rendements et prix ont été exploitées pour concevoir et structurer les caractéristiques des prêts. Deux produits potentiels ont été identifiés pour la filière café :

- ▷ Crédit à la production pour les producteurs : échéance de 6 à 9 mois calée sur le cycle de production, octroyé directement au producteur pour couvrir jusqu'à 70 % des coûts de production (intérêt de 2 % par mois, période de grâce de 2 à 3 mois, garanti par des commandes ou titre de propriété). Crédit remboursé par la Cafesam, fédération régionale dont fait partie Selva Andina, et l'acheteur du café.
- ▷ Crédit commercial pour l'association : offre les liquidités nécessaires à Selva Andina pour acheter de plus grandes quantités de café aux producteurs et les payer immédiatement (échéance d'un mois, intérêt mensuel de 2,2 %, sans période de grâce, garanti par l'engagement à fournir le produit).

Phase 4 : Octroyer, suivre et recouvrer les prêts

La dernière phase de la méthodologie consiste à établir les processus et politiques nécessaires aux coopératives pour faire face aux risques associés aux crédits à la filière (notamment éloignement de l'emprunteur et remboursements in fine du capital). Les coopératives de crédit travaillent avec les associations de producteurs et les prestataires d'assistance technique pour contrôler la production et élaborer des politiques de remboursement et de gestion des impayés.

Woccu a aidé la coopérative de crédit Santo Cristo de Bagazan à définir les nouvelles procédures et politiques de prêt aux cultivateurs de café. Collaborer avec les différents acteurs de la filière sert le double objectif de renforcer les liens entre acteurs et réduire le coût et la charge de suivi de la coopérative de crédit.

Résultats et impact sur la filière

Les coopératives d'épargne et de crédit qui ont travaillé avec Woccu ont gagné une meilleure compréhension des filières et des besoins financiers des producteurs. Grâce à cette collaboration, 5 coopératives de crédit péruviennes ont conçu et mis en œuvre de nouveaux produits financiers pour les producteurs et associations de producteurs dans 20 filières différentes.

Ces nouveaux produits ont permis d'étendre la portée des coopératives tout en diminuant leurs taux d'impayés. Les producteurs, qui suivent désormais les normes de production biologique et vendent à l'association plutôt qu'à des intermédiaires, ont vu les prix d'achat de leur café augmenter de 54 %.

En amenant autour de la même table acheteurs et vendeurs, les ateliers ont ouvert de nouvelles voies de communication entre acteurs. L'information circulant davantage, tous sont en mesure de prendre des décisions mieux informées. Les producteurs peuvent renforcer leur pouvoir de négociation sur la base de leur connaissance des besoins des acheteurs et fournisseurs.

Les éléments clés pour la réussite de tout projet de financement des filières sont la réduction des risques et la conception d'incitations durables. Mettre en place ces deux éléments de telle manière qu'ils ne se substituent pas aux dynamiques du secteur privé mais qu'ils catalysent le développement de la concurrence est essentiel.

Ce BIM est une synthèse de l'article :

« Expériences innovantes dans le financement des filières (2) : la méthodologie Woccu au Pérou », in L'Actualité des services aux entreprises n°18, Gret, décembre 2009 (p. 21-24)
<http://www.gret.org/ressource/pdf/09143.pdf>

D'après H. Schiff et J. Stallard, Woccu's value chain finance methodology. Innovations in financing value chains, AMAP microREPORT #155, USAID, avril 2009.
http://www.microlinks.org/ev_en.php?ID=39236_201&ID2=DO_TOPIC