

7. Pérou: l'industrie de la noix du Brésil dans le Madre de Dios

La noix du Brésil est un produit forestier non ligneux qui se trouve à l'état naturel dans les forêts amazoniennes du Brésil, de la Bolivie et du Pérou. La noix du Brésil provient d'un des plus grands arbres de la forêt pluviale tropicale du Bassin amazonien. Les fruits tombent naturellement sur le sol et sont ensuite ramassés, traités et vendus principalement sur le marché international, sur lequel la demande de noix est établie. La Bolivie en est le plus important exportateur, suivie du Brésil, et ensuite du Pérou. Au Pérou, la production est localisée dans le département du Madre de Dios, dans la Sud-Est du pays.

Le Gouvernement péruvien est le propriétaire officiel de tous les châtaigniers du Brésil et accorde des concessions de 40 ans à des particuliers, avec pour droit exclusif de récolter les noix circonscrites dans une zone précise. La chaîne de production de la noix du Brésil comporte quatre composantes: la production; la collecte (nettoyement des sentiers entre les arbres, amoncellement des fruits et leur transport au campement); le traitement (séchage et trempage, écorçage des noix, séchage des noix écorcées) et commercialisation.

L'extraction de noix du Brésil au sud du Pérou était, par tradition, effectuée de façon informelle, les récoltants se rendant dans la forêt sans aucune intervention ou réglementation du gouvernement. Dans les années 90, le gouvernement a progressivement et fortement commencé à réglementer le secteur. Le système en vigueur de concessions pour les produits forestiers non ligneux prévoit que le récoltant présente un plan d'aménagement afin d'obtenir une concession pour l'extraction de noix du Brésil.

Les entreprises intéressées par la noix du Brésil sont des micro-entreprises appartenant généralement à une personne chargée de la récolte, qui emploie de la main-d'œuvre d'une même famille et/ou de familles différentes. Le nombre d'employés, au cours d'une saison donnée, varie de un à sept, avec une moyenne de quatre environ. Les entreprises se chargent de tout le processus de récolte, jusqu'au séchage des noix écorcées, pour ensuite les vendre à des intermédiaires, ou directement aux sociétés de transformation/exportation. Généralement, les cueilleurs de noix du Brésil ne dépendent pas exclusivement de la production de noix pour leur subsistance, mais entreprennent également d'autres activités, telles que l'élevage de bétail, l'agriculture, le ramassage et le commerce du bois.

Le système de concessions de noix de Brésil exige également que tout groupe, ou tout particulier, bénéficiant d'une concession, exhibe un numéro d'identification fiscale, attribué par le gouvernement péruvien. Étant donné les faibles niveaux d'organisation entre récoltants, cela revient à une concentration de concessions

attribuées à des micro-entrepreneurs individuels, qui ensuite sous-traitent la récolte dans la concession à des membres de la même famille et de familles différentes.

Les coûts que les cueilleurs doivent soutenir pour leur activité de production comprennent les frais juridiques (pour l'obtention et le maintien de droits de concession), les coûts de collecte et les coûts de récolte. Les micro-entreprises qui récoltent la noix du Brésil ne sont pas opératives toute l'année, mais de trois à neuf mois, selon leur type de vente et la zone dans laquelle leur concession est située. Ceux qui travaillent le moins, délèguent généralement leur récolte à une entreprise de transformation qui écorce et calibre les noix, tandis que ceux qui travaillent plus longtemps sont plus directement impliqués dans tout le processus de récolte et de préparation.

MICROFINANCE AU PÉROU

Le secteur de la microfinance au Pérou est relativement développé, avec différents types d'institutions prestataires de services. Il s'agit d'institutions financières officielles, notamment les banques commerciales, les banques municipales d'épargne et de crédit (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito), les banques rurales d'épargne et de crédit (Cajas Rurales de Ahorro y Crédito) et les instituts de développement des micro- et petites entreprises (Entidades de Desarrollo para las Pequeñas y Micro Empresas), ainsi que des institutions semi-officielles, telles que les coopératives d'épargne et de crédit et les ONG de microfinance. Les prêteurs d'argent non officiels continuent également de jouer un rôle important.

Au moment où la portée des institutions de microfinance et la concurrence sont significatives dans les zones urbaines, le secteur rural affronte davantage de difficultés pour accéder aux services de microfinance. Suite à la fermeture de la banque agricole d'État, en 1992, des banques rurales d'épargne et de crédit ont été créées en 1994 pour combler ce vide. Bien que ces institutions destinent 51 pour cent de leur portefeuille total (approximativement 35 millions de \$E.U.) au secteur agricole, le volume d'ensemble de leurs opérations est encore en deçà des besoins du secteur. Les banques municipales d'épargne et de crédit sont des acteurs importants du secteur de la microfinance au Pérou. Cependant, seulement 7,4 pour cent de leur portefeuille total (approximativement 17 millions de \$E.U.) est consacré à des activités agricoles.

Le rôle des mutuelles de crédit dans le secteur de la microfinance est assez restreint, en ce qu'elles n'offrent pas de microcrédit de façon significative et ont une portée d'ensemble limitée. Les instituts de développement des micro- et petites entreprises sont la forme la plus récente d'institution financière au Pérou. Créées en 1996, elles représentent un point de référence pour les ONG désireuses de se mettre au niveau du secteur formel. Ces instituts sont des entreprises commerciales spécialisées dans la fourniture de services de crédit, et initialement limitées dans leur capacité de recouvrer l'épargne, ce qu'elles ne peuvent pas faire tant qu'elles n'ont pas accumulé au moins 1 million de \$E.U. de capital. Les instituts de développement des micro- et petites entreprises consacrent actuellement environ 3,4 pour cent de leur portefeuille, soit 1,4 million de \$E.U., au secteur agricole.

En 2001, le gouvernement a adopté une loi pour la création d'une nouvelle banque d'État, l'AGROBANCO, pour assurer la fourniture de microfinance au secteur rural. L'objectif spécifique de cette banque est de fournir du crédit au secteur agricole, tout en opérant en tant que banque faîtière qui offre des lignes de crédit à d'autres institutions financières formelles.

DÉPARTEMENT DE MADRE DE DIOS

Le département de Madre de Dios est situé au sud-est du Pérou, et est riverain de la Bolivie et du Brésil. Sa population compte environ 100 000 habitants et sa superficie, de 8,476 millions hectares, représente 6,6 pour cent du territoire national. Le département est plus isolé que les autres zones de l'Amazonie du fait de mauvaises routes qui limitent son développement industriel et commercial. Il compte trois banques municipales d'épargne et de crédit, mais aucune banque rurale d'épargne et de crédit, ni aucun institut de développement des micro- et petites entreprises.

L'industrie de la noix du Brésil est une force motrice pour le département de Madre de Dios. On estime que, partout dans le département, entre 22 et 30 pour cent de la population tire son revenu directement, ou indirectement, du commerce de la noix du Brésil. Selon le recensement national, plus de 70 pour cent de la population du département est pauvre, et l'incidence de la pauvreté parmi ceux dont la subsistance dépend de la noix du Brésil est encore supérieure.

Des études sur les revenus des cueilleurs de noix du Brésil ont démontré que cette activité, exécutée en trois mois, génère en moyenne 67 pour cent de leur revenu annuel brut. En valeur absolue, cela équivaut à 6 410 \$E.U. par an et par récoltant, soit 534 \$E.U. en moyenne par mois. Étant donné qu'une famille est composée en moyenne de six personnes, cela équivaut à un revenu mensuel par tête de 89 \$E.U. Ce chiffre est inférieur au revenu minimum nécessaire pour vivre, à savoir, pour le pays, de 200 \$E.U. en moyenne par mois.

La plupart des concessions visitées au cours de l'étude de cas (67 pour cent) ont confirmé qu'elles n'étaient pas en mesure d'épargner leur salaire. Les principales causes identifiées étaient des prix de ventes bas, des coûts relativement élevés, un nombre important de membres dépendant de cette activité dans les familles, des sources de revenu relativement peu diversifiées.

SERVICES DE MICROFINANCE DANS LE MADRE DE DIOS

Pour accéder aux ressources financières, les récoltants de noix du Brésil profitent surtout des systèmes de paiement anticipé, et les tentatives d'introduire des alternatives financières n'ont pas rencontré beaucoup de succès. Les instruments financiers les plus communément utilisés sont notamment:

- **Les *habilitos* (paiements anticipés).** Afin de garantir un flux de trésorerie suffisant pour achever la récolte et couvrir d'autres besoins liés aux moyens d'existence et les coûts de la récolte, les concessions acceptent les paiements anticipés (*habilitos*), de la part d'intermédiaires (*habilitadores*), au début de la saison de récolte. Les paiements anticipés sont effectués en échange de la garantie selon laquelle la production sera acheminée par l'intermédiaire. Les

prix sont fixés au moment du paiement anticipé et peuvent s'adresser, à la fois aux noix décortiquées et aux noix non décortiquées. Les *habilitadores* peuvent être des entreprises organisées, ou des particuliers de la communauté locale, transformateurs ou simplement intermédiaires qui revendent les noix à un transformateur ou à un exportateur.

- **La vente de noix non décortiquées.** Les noix non décortiquées sont parfois commercialisées en petites quantités, au début de la récolte, afin d'obtenir des fonds de roulement pour poursuivre la récolte et couvrir les dettes. Ces noix peuvent être vendues aux *habilitadores*, ou à d'autres négociants.
- **Les prêts émanant de programmes ciblés.** Quelquefois, les récoltants de noix du Brésil ont eu accès à certains programmes ciblés, tels que Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Dios de 1998-2002. Cependant, la portée de ces programmes est limitée.
- **Les prêts consentis par des exportateurs.** Dans une mesure très limitée, les cueilleurs peuvent avoir accès à des prêts consentis par des exportateurs. Par exemple, l'Asociación de Castañeros de Madre de Dios a bénéficié d'un prêt de la part de Exportaciones La Selva d'un montant de 8 570 \$E.U., qui a ensuite été distribué aux membres pour qu'ils l'utilisent pour la récolte.

En dehors des banques municipales d'épargne et de crédit, les autres prestataires de microcrédit sont, soit des sources financières informelles ancrées dans la chaîne de production et d'approvisionnement, telles que des vendeurs, exportateurs ou intermédiaires, soit des initiatives émanant du gouvernement et de la coopération internationale.

Banque municipales d'épargne et de crédit

Les trois banques municipales d'épargne et de crédit du département de Madre de Dios sont la Caja Municipal de Tacna, la Caja Municipal de Arequipa et la Caja Municipal de Cuzco. La *Caja Municipal de Tacna* est une des plus importantes du département, avec actuellement 8 000 crédits octroyés et un encours de crédits d'environ 6,8 millions de \$E.U. Elle est considérée comme une institution de pointe au Pérou, présentant un niveau de rentabilité très élevé, un portefeuille de haute qualité et une solide gestion. Des lignes de crédit particulières ont été proposées aux micro- et petites entreprises, ainsi que des hypothèques et des prêts sur gages. Il n'existe pas actuellement d'offre de crédit agricole dans le Madre de Dios, ni de ligne de crédit particulière pour les récoltants de noix du Brésil.

Les prêts aux micro- et petites entreprises ont les caractéristiques suivantes:

- Taux d'intérêt: 2,3 pour cent en moyenne par mois
- Échéance: 6, 12, 18, 24, 36 mois
- Calendrier de remboursement: mensuel ou journalier
- Garanties: nantissement
- Maximum: 35 000 nouveaux soles (S/.) (10 000 \$E.U.)

Les banques municipales d'épargne et de crédit ne tiennent pas de registres indiquant le nombre de récoltants de noix du Brésil ayant souscrit à des prêts. Elles mettent particulièrement l'accent sur l'analyse de la capacité de remboursement

globale du client, prenant en compte les flux de trésorerie dans leur ensemble. Les récoltants de noix du Brésil disposant de stratégies relativement diversifiées pour leur subsistance et d'un certain niveau d'instruction ont davantage accès à leurs services. Ceux qui sont plus exclusivement dépendants de la collecte de noix du Brésil et de l'agriculture de subsistance, en général, n'ont pas accès aux prêts proposés par ces institutions.

Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Dios

Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Dios est une association créée pour répondre aux besoins financiers des fermiers, des cueilleurs de noix du Brésil, des petits éleveurs et de ceux qui vivent dans des zones urbaines marginales et travaillent dans le commerce à petite échelle. L'institution a été fondée en 1998 et capitalisée grâce à un accord de coopération Pérou-Canada. Démarrant avec un fonds de 314 000 \$E.U., le programme a concédé des prêts pour approximativement 2,4 millions de \$E.U. en quatre ans, atteignant environ 1 850 clients, 200 desquels étaient des cueilleurs de noix du Brésil. Environ 100 cueilleurs ont obtenu des prêts à n'importe quel moment, et le montant total des prêts accordés à ce groupe s'élevait à 90 000 \$E.U.

Les caractéristiques des prêts accordés par le programme étaient:

- Taux d'intérêt: 2,5 pour cent par mois
- Échéance: 6 à 9 mois, différé d'amortissement de trois mois
- Calendrier de remboursement: mensuel, consécutif au différé d'amortissement
- Garanties: aucune garantie exigée si l'emprunteur n'a pas d'encours de crédits; garanties exigées en cas de refinancement
- Maximum: 7 000 S/. (2 000 \$E.U.)

Des assemblées communautaires se sont réunies pour approuver les prêts au niveau de la communauté. Toutefois, les prêts devenaient ensuite individuels. L'institution n'accorde plus de crédit et est en phase de récupération de 250 000 \$E.U. d'encours de prêts impayés. L'échec du programme peut être imputé à plusieurs facteurs, dont certains ont trait à la gestion. Le manque de supervision à l'égard du contrôle et du suivi des prêts avec les clients sur le terrain était la clé du taux élevé de pertes sur créances irrécouvrables (20 pour cent par an).

Agents de ventes/exportateurs (*habilitadores*)

Ces entreprises se consacrent au traitement, à la commercialisation et à l'exportation de noix du Brésil. Elles sont directement liées aux cueilleurs de noix du Brésil. Afin de garantir leurs sources d'approvisionnement et donc de satisfaire leurs commandes, elles opèrent avec un système de paiement anticipé, ou *habilito*. Depuis novembre 2004, on compte neuf sociétés de transformation/exportation proposant des services de *habilito* dans le département.

Les conditions générales du *habilito* sont:

- Taux d'intérêt: 0 pour cent
- Échéance: 1 à 6 mois, parfois plus si une relation de confiance s'est établie entre la société et le cueilleur

- Calendrier de remboursement: le paiement s'effectue en nature – soit la noix du Brésil avec sa coque, soit sans, selon l'accord établi entre les deux parties. Le paiement a lieu immédiatement après la récolte, ou le décorticage.
- Garanties: certaines sociétés signent des accords de prêt devant un notaire et demandent des garanties. D'autres sociétés recourent à des accords verbaux sans garantie, limitant les formalités à la signature d'un reçu de la part du cueilleur.
- Montant maximum accordé aux intermédiaires: 40 000 S/. (11 500 \$E.U.)
- Montant maximum accordé aux cueilleurs: 5 000 S/. (1 500 \$E.U.)

Le *habilito* est basé principalement sur une relation de confiance et le *habilitador* a recours à ses connaissances locales pour décider à qui accorder un paiement anticipé. Les paiements anticipés à venir dépendront des réponses aux engagements en cours. Toutefois, certaines entreprises exigent également un certain type de garantie. En cas de défaut de remboursement, les sociétés exigent des cueilleurs qu'ils signent des documents de reconnaissance de dette, et de tentative de recouvrement lors de la récolte suivante. Certaines sociétés se remboursent sur les cautions qui ont été placées en garantie. Si aucune garantie n'a été donnée, le remboursement est encouragé par des pressions.

Certaines sociétés exigent que 100 pour cent de la production du cueilleur soit engagée exclusivement aux fins du *habilito*. Le commerce de la noix du Brésil, qui est utilisé pour annuler la créance, peut être évalué à un prix convenu au préalable, ou au prix courant du marché. D'autres sociétés exigent uniquement que le cueilleur paie la valeur de la dette, le reste de la production pouvant être vendu librement.

Intermédiaires

Les intermédiaires sont des particuliers qui placent des *habilitos* et achètent des noix du Brésil pour vendre à des sociétés de transformation/exportation. Ils réalisent leur bénéfice à travers les marges de ventes. Les intermédiaires peuvent traiter en moyenne 60 *habilitos* par récolte, pour un total d'environ 30 000 S/. (8 955 \$E.U.).

Dans certains cas, ces intermédiaires opèrent avec de l'argent provenant des sociétés de transformation/d'exportation, tandis que, dans d'autres, ils opèrent avec leur propre capital. Les conditions des *habilitos* sont semblables à celles des sociétés d'exportation. Toutefois, les intermédiaires ont tendance à opérer dans des espaces de temps plus réduits et à pratiquer un suivi plus intensif que ne le font les sociétés d'exportation. Le *habilito* n'est pas formalisé, et tout au plus un reçu pour le décaissement est signé.

Fondebosque

Bien qu'elle n'octroie actuellement pas de crédit aux cueilleurs de noix du Brésil, FONDEBOSQUE, une fondation privée créée pour acheminer les fonds provenant du Gouvernement péruvien et de la coopération internationale, destinés à renforcer le secteur forestier, a débuté en fournissant un appui à la cartographie des concessions de noix du Brésil. En outre, l'institution a développé un fonds pour offrir du crédit

aux concessions forestières. Ce fonds est capitalisé par AGROBANCO et acheminé par l'entremise de la Caja Municipal de Tacna. À ce jour, les crédits ont été accordés pour l'extraction de bois. Néanmoins, une association de cueilleurs de noix du Brésil a présenté une demande de prêt dans le cadre de ce programme.

FONDEBOSQUE travaille actuellement au développement d'un projet de chaîne d'approvisionnement avec l'Asociación de Castañeros de Alerta, une association de récoltants de noix du Brésil. Le projet, qui représenterait une alternative intéressante au système traditionnel, est appuyé par la société d'exportation, El Bosque, garantie que le montant total sera viré aux récoltants. La société garantirait également l'achat de 100 pour cent de la production de l'Association.

Agrobanco

Contrairement à son prédécesseur, Banco Agrario, AGROBANCO a pour mandat d'opérer selon les conditions du marché et suivant une gestion financière saine. Cela implique qu'elle devrait appliquer des taux d'intérêt suffisamment élevés pour pouvoir générer des profits et qu'elle devrait gérer ses risques de manière opportune. La banque se concentre sur l'appui au développement de chaînes d'approvisionnement, ou de valeurs spécifiques, en intervenant sur les liens, en partant de la production de base jusqu'à la commercialisation. À ce jour, AGROBANCO a agi principalement à travers des opérateurs locaux, qui à leur tour sont en rapport direct avec les clients créditeurs, conformément à une chaîne donnée.

Les prêts accordés aux micro- et petites entreprises par AGROBANCO ont les caractéristiques suivantes:

- Taux d'intérêt: 27 pour cent par an
- Échéance: en fonction de l'activité, 1 an maximum
- Calendrier de remboursement: mensuel, consécutif au différé d'amortissement
- Garanties: garantie réelle, correspondant au double du montant du crédit
- Montant maximum du prêt: 46 000 S/. par client (13 731 \$E.U.)

On a constaté plusieurs problèmes de procédure dans les relations entre AGROBANCO et ses opérateurs locaux, entraînant des retards dans le décaissement des prêts et une frustration parmi les clients potentiels. Vers la fin de 2003, FONDEBOSQUE s'est attelée à développer des projets de chaîne de valeur dans les concessions de bois du Madre de Dios. Toutefois, le projet n'a pas abouti à l'octroi d'un prêt de la part d'AGROBANCO, principalement à cause d'un manque de garanties parmi les membres des concessions.

CONCLUSIONS

Les récoltants de noix du Brésil ne représentent pas un marché intéressant pour les institutions de microfinance, étant donné le temps limité durant lequel les activités sont déroulées et leur mode solitaire d'opérer. Un plus ample développement des micro-entreprises et de leurs associations sera nécessaire pour attirer des financements plus focalisés en dehors du secteur informel.

Une option alternative pour le financement des récoltants serait de se concentrer sur le système des moyens d'existence dans son ensemble, au lieu de prendre en

compte uniquement les activités relatives à la noix du Brésil. Pour les récoltants, établis dans des agglomérations urbaines, autour de Puerto Maldonado, cette option est plus immédiatement accessible, considérant leurs activités diversifiées pour assurer les moyens d'existence, qui attestent d'une majeure stabilité et rentabilité. Pour ceux qui dépendent davantage des activités agricoles, en complément de l'extraction de noix du Brésil, les limitations sont plus importantes.

Le système de *habilito* satisfait un besoin important, à la fois pour les récoltants de noix du Brésil et pour les sociétés de transformation et d'exportation. Les sociétés de transformation et d'exportation sont personnellement intéressées par l'assurance que les récoltants sont à même d'assumer leur rôle au sein de la chaîne d'approvisionnement. Pour cette raison, ils sont prêts à risquer avec leurs propres fonds pour financer ces activités. Ils se servent d'une connaissance approfondie du récoltant individuel pour minimiser les risques, prêtant uniquement à ceux jouissant d'une bonne réputation et d'une capacité de remboursement élevée. Sans ces fonds, la plupart des récoltants ne seraient tout simplement pas en mesure de dérouler leurs activités de récolte.

En même temps, de nombreuses compagnies ont exprimé une préférence en faveur de l'introduction de services financiers spécialisés dans ce système. Cela leur permettrait de minimiser leurs risques et de se concentrer sur le processus de commercialisation. L'inconvénient, pour les sociétés de transformation et d'exportation, est qu'elles devraient lutter pour obtenir des approvisionnements aux meilleurs prix, ou aux conditions d'achat des récoltants. Les récoltants seraient à même de vendre au plus offrant et ne seraient pas limitées par des prix d'achat préalablement établis. Cependant, des sources alternatives impliqueraient le paiement d'un taux d'intérêt et le respect de dates de remboursement et de montants spécifiques, en espèces. Le système de *habilito*, d'un autre côté, permet un maximum de flexibilité du point de vue de l'échéancier de remboursement.

Récemment, le système péruvien de concession forestière a été sensiblement révisé et, depuis 2003, des concessions pour les produits forestiers non ligneux ont été accordées. De nombreuses règles du jeu sont encore floues, et ce manque de transparence favorise également un sentiment de risque diffus parmi les institutions financières. Des règles plus claires, à côté d'institutions de microfinance globalement plus solides, pourraient contribuer à rendre les services financiers plus efficaces pour le secteur.

Récemment, de nouvelles alliances se sont forgées entre des intervenants de la chaîne d'approvisionnement, des institutions financières et des organismes semi-étatiques. Ces alliances peuvent offrir de futures alternatives pour rendre les services financiers plus lestes et accessibles aux récoltants. Si le crédit est considéré comme un tout pour les membres de l'alliance, les limites imposées par la courte durée des prêts peuvent être minimisées, dans la mesure où les activités de transformation et de commercialisation requièrent des durées supérieures.

Un certain nombre d'améliorations essentielles dans l'environnement global de l'industrie péruvienne de la noix du Brésil pourraient aboutir à des options financières améliorées, notamment:

- *La poursuite de la rationalisation et de la formalisation du processus de concession pour offrir une sécurité accrue aux récoltants.* Cela devrait entraîner des niveaux d'investissement plus élevés dans les concessions et donc améliorer la rentabilité. De plus, un accès plus sûr aux concessions devrait sécuriser davantage les institutions financières, à l'égard des flux probables de trésorerie des récoltants de noix du Brésil.
- *Une plus ample organisation de la part des récoltants.* C'est un élément clé du développement d'un cadre de négociation plus équitable entre les récoltants et les sociétés de transformation et d'exportation. Des efforts pour améliorer la transparence des coûts de transformation et des prix des marchés, iraient également dans le même sens.

