

ENTRETIEN

« Les financeurs refusent de prendre des risques »

Pourquoi le commerce équitable est-il encore en panne en France ? Pour Michel Besson, directeur de Andines SA*, la réponse est à chercher dans le manque de financement.

L'économie solidaire est-elle en panne de financement ?

Michel Besson : Les entreprises du commerce équitable sont de petites et moyennes entreprises, mais elles ont plus de problèmes que les PME classiques pour trouver des financements, puisque leur but n'est pas de faire de gros bénéfices, et elles n'en font parfois pas du tout. Nous travaillons dans des régions ou des pays à « risques », avec des producteurs en difficulté. Tout cela n'incite pas les financeurs privés ou bancaires à nous aider, personne ne veut s'engager. En quatorze ans, Andines n'a eu aucun prêt bancaire y compris des banques dites solidaires, en France ou ailleurs. Une entreprise comme Andines a tenu le coup grâce à la solidarité des citoyens, mais aussi à celle de ses propres producteurs qui ont compris l'intérêt de maintenir ce réseau international. Il y a aujourd'hui 106 actionnaires, ce qui correspond à 250 personnes, avec des collectifs comme les Cigales, Garrigues, ou une association qui regroupe des chômeurs. Il y a un potentiel formidable, mais si nous n'avons pas d'argent pour investir et grandir, nous n'y arriverons pas. Nous avons par exemple un projet d'importation de deux sortes de café colombien : un café bio et un café social, comme disent les Colombiens, parce qu'il est produit par les caféiculteurs les plus pauvres d'une région. Tout est prêt. Mais le problème est le préfinancement. Andines cherche 500 000 francs pour mettre au point cette opération, qui est pourtant sûre.

Combien avez-vous créé d'emplois dans les pays où vous faites du commerce équitable et combien sont payées ces personnes ?

Nous travaillons avec 3 000 personnes mais, parmi les producteurs, c'est l'équivalent de 140 emplois à plein temps. En France, nous sommes cinq salariés, auxquels il faut ajouter des correspondants puisque dans chacun des pays où nous travaillons, nous avons une personne qui fait tout le suivi socio-économique de nos réseaux et qui est payée sur la marge export du pays. Depuis maintenant six ans, nous faisons le même chiffre d'affaires, c'est-à-dire 4 millions de francs. Pour la rémunération, nous nous basons sur ce que l'on appelle en Amérique latine le panier de la ménagère. C'est un revenu

« minimum », pas officiel, décent, calculé par les organisations populaires et les syndicats dans chacun des pays et dans chacune des régions. Donc c'est la population elle-même qui calcule ce salaire. En France, nous avons des salaires très bas. Cela veut dire que tous ceux qui travaillent dans le commerce équitable et dans une entreprise travaillent énormément, souvent les week-ends, et gagnent à peine le Smic. La difficulté du commerce équitable aujourd'hui, c'est que l'on achète les produits plus chers que le prix du marché, parfois le double, et comme le consommateur n'est pas informé et n'est pas encore prêt à payer plus, ce sont les structures d'importation comme Andines qui sont obligées de réduire leurs marges. D'où l'impossibilité de se développer, d'où les difficultés, d'où un surtravail.



N'y a-t-il que le financement qui pose problème pour développer le commerce équitable ?

En France, nous travaillons à une définition plus précise des critères sur lesquels on se base. Il ne s'agit

pas seulement de payer un prix équitable. On travaille exclusivement avec les petits producteurs qui sont les plus défavorisés. On refuse l'exploitation des enfants. On refuse d'importer des produits qui concourent à la destruction de l'environnement. Ces critères sont au nombre d'une quinzaine et il faut qu'on les transforme en une sorte de certification. Tant qu'il n'y pas une certification et un contrôle, tout le monde pourra dire qu'il fait du commerce équitable. En attendant, on se base sur la transparence totale. Mais le consommateur n'a pas forcément conscience de toutes les étapes de commercialisation. Il pense que la majeure partie du prix de vente va au producteur, mais c'est impossible puisqu'il y a énormément de frais, notamment les impôts. Plus de 30 % de l'argent qui passe à travers Andines va à l'État.

PROPOS RECUEILLIS PAR THIERRY BRUN

**Andines SA a été créée en 1987 pour promouvoir le commerce équitable et commercialiser en Europe des produits artisanaux et agroalimentaires. Cette entreprise atypique travaille avec 200 coopératives, associations et ateliers d'artisans dans 15 pays d'Amérique latine. 6, rue Géraux, 93450 L'Île-Saint-Denis, tél. : 01 48 20 48 60. Site : www.andines.com.*