



coalitie tegen de honger
coalition contre la faim



©Behan Touré

Toegang tot krediet voor familiale landbouwers

Hoe BIO écht ontwikkelingsrelevant kan zijn





Coalitie tegen de honger

De Coalitie tegen de honger is een coalitie van een twintigtal Belgische NGO's actief rond de problematiek van landbouw en voedselzekerheid in ontwikkelingslanden. Deze Coalitie ijvert voor steun aan duurzame familiale landbouw, voor het versterken van de rol van boerenorganisaties in het medebepalen van landbouwbeleid en voor meer beleidscoherentie in België. Het organiseren van ronde tafels met onderwerpen van belang voor familiale landbouw in ontwikkelingslanden zijn een actiemodel om alle Belgische ontwikkelingsactoren met elkaar in dialoog te brengen. De Coalitie tegen de honger ontvangt werkingsmiddelen van het Belgisch Fonds voor Voedselzekerheid.

Op 19 september 2013 wordt, in opvolging van een ronde tafel en dossier¹ in september 2012, een ronde tafel georganiseerd door de Coalitie tegen de Honger in het federaal parlement. Deze ronde tafel wil een bijdrage leveren aan een constructieve dialoog over financiering van duurzame familiale landbouw in ontwikkelingslanden, en wil aan beleidsmakers en BIO pistes aanreiken om dit onderdeel van haar opdracht doeltreffend en relevant in te vullen met oog voor ontwikkelingsrendement.

De Coalitie wil coherent werken binnen de strategie voor de sector landbouw en voedselzekerheid zoals uitgetekend in de nota² in medewerking met het Platform Landbouw en Voedselzekerheid en aangenomen door de minister. Wij moedigen BIO aan om deze strategie tot de hare te maken en engagement te tonen.

Om deze ronde tafel voor te bereiden gaf de Coalitie aan COTA de opdracht om dit onderwerp te verkennen en landenstudies in Benin en Peru te coördineren.

¹Coalitie tegen de honger (2012), De financieringskloof aangepakt. Hoe kan een Belgisch beleid voor private sectorondersteuning de familiale landbouw versterken?

²DGD (2010), Strategienota voor de sector landbouw en voedselzekerheid.

Inhoud

Inleiding

1. Toegang tot krediet voor familiale landbouwers, een veelzijdige problematiek
 - 1.1. Familiale landbouw als private sector
 - 1.2. Structurele uitdagingen
 - 1.3. Risicobeheersing vs. (ontwikkelings-)rendement
 - 1.4. Financiële producten voor landbouw en platteland zijn maatwerk

2. Opportuniteiten en aanbevelingen voor BIO om écht ontwikkelingsrelevant te zijn voor familiale landbouwers
 - 2.1. Mainstreaming van familiale landbouw binnen de organisatie van BIO
 - 2.2. Oprichting van een specifiek fonds Familiale Landbouw binnen BIO
 - 2.3. Versterking van landbouw microfinanciering
 - 2.4. Versterking van investeringen in fairtrade
 - 2.5. Financiering van producentenorganisaties in landbouwketens
 - 2.6. Screening van de ontwikkelingsrelevantie en de samenwerkingsmodaliteiten met producenten bij de financiering van private ondernemingen in landbouwketens
 - 2.7. Verlaging van de (ex-ante)rendementseis ten voordele van hogere ontwikkelingsrelevantie

Inleiding

De Belgische Investeringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden NV (BIO), de Belgische DFI (Develop Finance Institution) opgericht in 2001, lag het voorbije jaar onder vuur³ en wordt momenteel hervormd. Een officiële evaluatie is gaande. De Ministerraad heeft in juli jl. een voorontwerp van wet goedgekeurd dat BIO hervormt met het oog op verbetering van relevantie, coherentie en doeltreffendheid van haar financiële interventies. Het zou onder andere de bedoeling zijn dat BIO meer prioriteit gaat geven aan micro, kleine en middelgrote ondernemingen (MKMO's) actief in de agrarische sector inclusief sociale ondernemingen. In Hogere Middeninkomenslanden (MIC's) zou BIO een rol spelen in de ondersteuning van ondernemingen die de inkomensloof helpen verminderen in rurale gebieden.



©Vredeseilanden

³11.11.11 (2012), Ondernemen tegen armoede? Het Belgisch Investeringsfonds voor Ontwikkelingslanden (BIO) onder de loep.

1. Toegang tot krediet voor familiale landbouwers, een veelzijdige problematiek

1.1 Familiale landbouw als private sector

Landbouw is veruit de belangrijkste economische sector ter wereld: 40% van de wereldbevolking is rechtstreeks afhankelijk van de landbouw voor hun levensonderhoud. Landbouwontwikkeling levert een onvervangbare bijdrage aan de economische ontwikkeling in veel ontwikkelingslanden. Verschillende studies tonen aan dat groei in de landbouwsector vier maal meer bijdraagt aan armoedebestrijding dan groei in andere sectoren⁴. Duurzame land-

bouwontwikkeling levert meer en kwalitatief voedsel, een duurzaam productiesysteem én meer inkomen vooral op het platteland. Wanneer het inkomen van boeren toeneemt, neemt ook de vraag toe naar specifieke diensten en niet-landbouwproducten. Een verbeterde landbouwproductie creëert ook kansen voor de ontwikkeling van een lokale voedingsnijverheid met tewerkstelling en lokale toegevoegde waarde.



©Tim De Weerd

⁴IFAD (2011), IFAD Rural Poverty Report 2011.

1.2 Structurele uitdagingen

Bijna dertig jaar geleden werd in ontwikkelingslanden het paradigma van de overheidsfinanciering van landbouwactiviteiten weggeveegd ten voordele van marktlogica in een geliberaliseerde economie. Dit leverde ruimte voor de ontwikkeling van microfinancieringsinstellingen. Microfinanciering kent echter grote beperkingen voor de specifieke noden van het platteland en van landbouwproductie. Voor grotere bedragen, lange termijnfinanciering en landbouwactiviteiten biedt microfinanciering zelden oplossingen, en in dunbevolkte plattelandsgebieden is er vaak geen aanbod van microfinanciering.

De nood aan aangepaste financiering voor landbouwactiviteiten neemt alleen maar toe. Familiale landbouw is in evolutie: bevolkingstoename, plattelandsvlucht, herstructurering van productieketens en klimaatverandering zijn grote uitdagingen voor multifunctionele landbouwsystemen. Dit vereist een coherent landbouwbeleid en toegang tot inputs, krediet en kennis. Landbouwkrediet is nodig voor diverse productieve noden zoals aankoop of

pacht van grond, investeren in plantage/boomgaard (koffie, thee, cacao, oliepalm, fruit,...), grondverbetering, drainage en irrigatie, aankoop van zaden en meststoffen, aankoop van vee, trekdieren, machines en andere bedrijfsuitrusting inclusief opslagcapaciteit. Echter marktgeoriënteerde landbouw staat niet geïsoleerd. Productketens van producent via handel, verwerking en distributie tot bij de consument in de stad vragen ook investeringen in vervoermiddelen, opslagcapaciteit en machines voor de verwerking. Samen met weginfrastructuur en marktplaatsen zijn dit noodzakelijke voorwaarden om tot potentiële win-win verhoudingen te komen en om de positie van de zwakste schakel te versterken in een keten met ongelijke spelers. Landbouwproductie is meestal de zwakste schakel omdat in deze schakel zich de kleinste actoren en de meeste risico's bevinden. En elke keten is zo sterk als zijn zwakste schakel...



© Jimmy Kets

⁵Uit analyse blijkt dat de netto rendementen op investeringen binnen landbouwketens het hoogst zijn in de distributie en veel beperkter in de productie en verwerking. Zie Dalberg (2012) Catalyzing Smallholder Agricultural Finance, Citi Foundation, Skoll Foundation

Soms slaan familiale landbouwers de handen in elkaar om toegevoegde waarde in eigen hand te houden en zo hun schakel te versterken. Ze investeren zelf in de andere schakels van de keten. Dat kan stroomopwaarts zijn in de gemeenschappelijk aankoop van inputs zoals veevoeder, zaden en meststoffen, het organiseren van diensten zoals voorlichting, sparen, kredietverstrekking en verzekeringen, of stroomafwaarts in verzamelen van de oogst, eerste verwerking, verkoop en vervoer naar de stad. Deze boerencoöperaties, klein en groot, leveren essentiële diensten en zijn actoren in armoedebestrijding. Door samenwerking maakt de zwakste schakel zichzelf sterker. Maar financiering is vaak een cruciale hefboom die ontbreekt of onvoldoende is uitgebouwd. Deze beperkende factor tot ontwikkeling brengen heeft een groot multiplicator effect. Het ontbreken van deze factor berooft een land van een belangrijke hefboom voor armoedebestrijding en economische ontwikkeling.

Landbouwkrediet kampt wel met een aantal structurele uitdagingen. Deze uitdagingen zijn universeel en van alle tijden. Ze vragen om slimme strategieën en de ontwikkeling van aangepaste producten. Dit vereist engagement en geduldig langetermijnwerk.

- **Het financieel rendement van familiale landbouwbedrijven en coöperaties is beperkter en risicovoller dan de andere schakels in de keten.** Landbouw heeft te maken met weer- en klimaatrisico's die toenemen met de klimaatverandering, met ziekten en plagen en met risico's van volatiele markten. Vanuit een financieringslogica gaat de voorkeur van financiële instellingen uit naar kredieten voor verwerking, handel en distributie⁵.
- Familiale landbouwers wonen ver van de stedelijke centra, soms in afgelegen en dunbevolkte gebieden zodat de **bereikbaarheid van een bankfiliaal problematisch** is. Een dicht netwerk van agentschappen en het aantrekken van gekwalificeerd personeel is kostbaar in gebieden met relatief weinig economische activiteit. Ook wegeninfrastructuur is duur, en gebrek eraan bemoeilijkt het vervoer van landbouwproducten naar de stad. Dit leidt tot hogere transactiekosten. Lokale spaar- en kredietkassen kunnen (deels) een antwoord bieden op het ontbreken van een

bankfiliaal. Fysieke markten, handelaars en coöperaties spelen een rol in het verzamelen van producten en het bijeenbrengen van mensen zodat er op bepaalde regelmatige tijdstippen wel een kritische massa aanwezig is. Er bestaan ook samenwerkingsmodellen tussen landbouworganisaties en financiële instellingen om financiële diensten dichterbij hun leden op het platteland te brengen. Verder kunnen nieuwe technologieën zoals bv. GSM-applicaties oplossingen aanreiken.

- **Financiële dienstverleners zijn meestal stellingen die onvoldoende vertrouwd zijn met landbouwproductie en plattelandscultuur.** Er is specifieke lokale kennis nodig en kennis van landbouwsectoren en –markten om aangepaste financiële producten aan te bieden die tot een duurzame relatie leiden. Landbouwfinanciering wordt daarom veelal verstrekt door financiële instellingen die jarenlang knowhow hebben opgebouwd. In Europa zijn de meeste van deze instellingen coöperaties of hebben ze een coöperatief verleden. Een netwerk van betrouwbare en ervaren bancaire agenten met specifieke landbouwkennis is essentieel voor een “landbouwbank”.
- **Boeren in ontwikkelingslanden zijn in de regel laaggeschoold en hebben weinig kennis van financiële producten en de eisen van financiële instellingen.** Door het opstarten van lokale spaar- en kredietkassen neemt de financiële kunde van de leden toe. Sommige microfinancieringsinstellingen bieden specifieke cursussen “financial literacy” aan.
- **Landbouwbedrijven in ontwikkelingslanden hebben meestal geen officiële eigendomsittels zodat land en bedrijfsgebouwen niet als bankgarantie kunnen dienen.** Dit is voor vrouwelijke ondernemers nog een grotere handicap. Deze garantstelling, die courant is voor commerciële banken, wordt “omzeild” door coöperatief sparen en krediet, door ketenfinanciering waar het contract als waarborg dient of wanneer een voorraad landbouwproducten als onderpand wordt aanvaard (de zogenaamde. “warrantage”).

Peru

In Peru zijn er meer dan 2 miljoen familiale landbouwers, 30% van de bevolking. Slechts een derde van hen zijn lid van producentenorganisaties. 80% van hen heeft moeilijk toegang tot krediet. Hoge intrestvoeten van microfinancieringsorganisaties en hoge garantievereisten belemmeren de toegang tot krediet.

De voorbije jaren was er een sterke groei van de kredieten in het algemeen ook aan de landbouw, zowel van commerciële banken als van de MFIs. Het aandeel van landbouw in het totale krediet bleef echter stabiel en erg laag.

De grote producentenorganisaties zoals Cooperativa Agraria Cafetalera La Florida, lid van de Junta Nacional de Café, bekomen gemakkelijk werkingsmiddelen via commerciële banken en Agrobanco, die verschillende aangepaste producten ontwikkelde en waar Rabobank recent aandeelhouder werd. Middelgrote organisaties zoals COOPAIN Cabana (partner van Vredeseilanden) en REOPA die jonger zijn en die werken voor « nieuwe » markten (zoals asperge en quinoa), kunnen veel moeilijker voldoen aan hun kredietbehoeften.



1.3. Risicobeheersing vs. (ontwikkelings-)rendement

Financiële instellingen kijken naar landbouw als risicovol. Maar financiële instellingen die actief zijn in landbouwfinanciering kennen ook specifieke risico's. Aan ieder van deze actoren om aandacht te besteden aan risicobeheersing.

a. Risicobeheersing door landbouwbedrijven

Risico's nemen is eigen voor elke onderneming, ook in de landbouw. Een landbouwer neemt risico's rond investeringen in grond, machines en gebouwen, kosten van inputs, ziekten en plagen, droogte en wateroverlast, verkoop van producten en volatiliteit van marktprijzen.

Elke landbouwer zal proberen risico's zoveel mogelijk te beheersen door bijvoorbeeld hogere bemesting, irrigatie, gebruik van aangepaste/behandelde zaden, inenting, enz. Veel van deze maatregelen vragen specifieke kennis, toegang tot technologie, en investeringen. In zekere zin zijn al deze maatregelen op korte termijn kostenverhogend en kunnen ze op langere termijn gezien worden als een verzekeringspremie. Sommige van deze maatregelen voor risicobeheersing staan ter discussie vanwege bezwaren uit de maatschappij. Als dit wordt gecombineerd met de effecten van klimaatverandering (zoals heviger regenvuien, meer en langere droogteperiodes, oprukken van nieuwe ziekten en plagen), worden de risico's voor de toekomst alleen maar groter. Als tegelijkertijd de

rendementen op geïnvesteerd vermogen niet gaan stijgen, zal de landbouwer moeten zoeken naar andere manieren van risicobeheersing.

Landbouwers gebruiken twee verschillende strategieën om hun risico te beperken. Enerzijds het zog "controle model" waarbij gekozen wordt voor hogere specialisatie en maximalisatie van productie door zoveel mogelijk risico's uit te sluiten door gewassen én dieren zo beschermd mogelijk te houden. Dit model vraagt in de regel hogere investeringen en dus meer krediet. Anderzijds is er het "adaptatiemodel" dat kiest voor een robuust (resilient) systeem dat tegen een stootje kan. Het model richt zich op een stabiele, optimale productie. Eventuele verstoringen worden ingecalculleerd en de energie wordt vooral gestoken in ontwerp van een systeem, zodanig dat eventuele verstoringen een minder grote impact hebben. Deze strategie vraagt een hoog kennisniveau en meestal minder investeringen. Overlevingslandbouw gebruikt vooral deze laatste strategie. Het gebruik van contractlandbouw ligt dan weer eerder in de lijn van het controle model.

Het gebruik van specifieke verzekeringsproducten zoals weerindex verzekeringen voor landbouwers en veehouders staan nog vaak in de kinderschoenen. In de landen waar dit het meest wordt gebruikt, nl. de VS, Canada en Spanje, gebeurt dit met overheidswaarborgen. Dit is een relatief duur systeem dat moeilijk kan toegepast worden in ontwikkelingslanden. Andere risico-beheersende



systemen, zoals het innemen van posities op termijnmarkten om zich in te dekken tegen marktrisico's, zijn alleen weggelegd voor onderlegde, grote landbouwers of coöperaties. Rampenfondsen zijn zeldzaam in ontwikkelingslanden. Wel effectief zijn waarschuwingssystemen voor ziekten en plagen in samenspraak met landbouwers en hun organisaties.

Om risico's rond aankoop van inputs, verkoop van producten en volatiliteit van marktprijzen te beheersen zijn coöperaties, contractlandbouw en "outgrowers' schemes" bekende methodes.

b. Risicobeheersing door verleners van landbouwkrediet

Voor kredietverleners hoort landbouw tot de meest risicovolle sectoren omdat productie en prijzen bepaald worden door een hoog aantal oncontroleerbare factoren. Dit leidt tot zeer variabele opbrengsten én inkomsten voor landbouwersgezinnen. Hoe lager het inkomen hoe meer deze gezinnen uitgesloten zijn van de toegang tot krediet. Verder zullen formele financiële instellingen het financieren van landbouwactiviteiten mijden omwille van een reeks problemen: de dienstverlening is duur, de informatie is zeer ongelijk verdeeld, gebrek aan een netwerk van agentschappen, de lage productiviteit in de landbouw, overheersende plattelandsarmoede, gebrek aan onderpand, slecht opgeleide landbouwers en dat samen met de hoge onvoorspelbaarheid van productie en marktprijzen. Het gevolg daarvan is dat formele financiële instellingen de neiging vertonen om een hoog onroerend onderpand te eisen waardoor de overgrote meerderheid van de landbouwers uitgesloten zijn. Vaak bestaat er geen kadaster van gronden, of boeren zijn weigerachtig om grond, hun meest kostbare productiefactor, als onderpand aan te bieden. In ontwikkelingslanden met een zwak ontwikkelde financiële sector hebben financiële instellingen ook niet de mogelijkheid om kredietrisico's af te dekken met krediet(her) verzekering en andere interbancaire producten.

Succesvolle kredietverleners aan familiale landbouw passen meestal een combinatie van volgende risicobeheersingsmaatregelen toe.

(1) Kredietevaluatie met agenten die ter plaatse een inschatting maken van het landbouwbedrijf, cash flow, markttoegang en kennisniveau van de bedrijfsleider. Dit vraagt goed opgeleide agenten,

ter plaatse aangeworven en met zowel brede als specialistische kennis om de diversiteit van de landbouw te kunnen inschatten. Deze kredietevaluatie systemen zijn duur om op te bouwen en duur in onderhoud. (2) Diversificatie van de kredietportefeuille: om het risico te "verdunnen" zullen er kredieten in diverse landbouwstreken, in diverse landbouwsectoren, aan diverse soorten landbouwers verstrekt worden. Deze techniek is alleen weggelegd voor de grotere instellingen die in meer dan één landbouwklimaatzone opereren. (3) Begrenzing van de risicoblootstelling van de kredietportefeuille. In Latijns-Amerika zullen financiële instellingen het gemiddeld aandeel in landbouw van hun kredietportefeuille beperken tot 40%. Financiële producten met een hogere marge zoals consumentenkrediet of microkrediet in een stedelijke omgeving kunnen eventueel producten met een lagere marge bestemd voor de landbouwsector compenseren (zgn. "kruissubsidies"). De laatste verdedigingslijn is (4) het aanleggen van een hoge provisie voor dubieuze leningen. In Latijns Amerika kan dit oplopen van 120 tot 260% van het volume dubieuze leningen. Deze provisie beperkt evenwel het volume van de uitstaande leningen.

Deze risicobeheersingsmaatregelen hebben een aantal gevolgen. (1) Kredietevaluatie is arbeidsintensief met hoge kosten wat leidt tot hoge rentes. Het opleggen door de overheid van een maximale rente die financiële instellingen mogen vragen aan de finale klant heeft alleen tot gevolg dat deze instellingen de landbouwsector zullen mijden als er geen andere tegemoetkomingen tegenover staan. Slimme systemen om kosten te reduceren zijn cruciaal. (2) Wetgeving moet het mogelijk maken dat niet alleen land als onderpand aanvaard wordt maar ook warrantage, uitrusting/machines, oogst op het veld of levend vee. (3) De meeste instellingen actief in het verstrekken van landbouwkrediet zijn vaak klein, en maken gebruik van aangepaste microkredietproducten en – technieken die niet volledig tegemoetkomen aan de noden van de landbouwers. De grotere instellingen zullen zelden hun activiteiten in landbouwkrediet ontwikkelen want hebben zelden strategisch engagement, geen personeel met kennis en ervaring en geen netwerk van agentschappen. Overheid/donoren kunnen een levensbelangrijke rol spelen om deze kleinere instellingen te laten groeien, te versterken of te fusioneren. Dit kan gebeuren door technische advisering, het mobiliseren van spaargeld, toegang tot kapitaalmarkten en/of het

verstrekken van lange termijn kredietlijnen om het aanbod van aangepaste lange termijn producten te stimuleren. Dit laatste echter met mate zodat het mobiliseren van spaargelden niet wordt ondermijnd. (4) Het ontwikkelen van voorlichtingsdiensten en het stimuleren van sparen zijn noodzakelijke voorwaarden om landbouwkrediet duurzaam tot ontwikkeling te brengen.

c. Risico's versus (ontwikkelings-)rendement

In de economische theorie wordt ervan uitgegaan dat een laag risico gepaard gaat met een laag rendement op geïnvesteerd vermogen, terwijl een hoog risico juist een hoger rendement kan opleveren. In de landbouw daarentegen wordt een hoog risico vaak gecombineerd met een laag rendement. Vanuit een financieringslogica gaat de voorkeur van financiële instellingen dan ook uit naar kredietverlening aan verwerking, handel of distributie.

Vanuit een ketenlogica is de keten zo sterk als de zwakste schakel. Investeren in de zwakste schakel

kan voor economische ontwikkeling zorgen en voor een win-win voor de hele keten. Hierdoor kan landbouwkrediet meer betekenen dan louter financieel rendement maar kan ook ontwikkelingsrendement opleveren voor een keten of een streek. In de strategienota voor de sector landbouw en voedselzekerheid wordt verder ingegaan op de strategische keuzes om tot ontwikkelingsrelevantie te komen.

Ontwikkelingsrendement stimuleer je door stakeholderoverleg, door samenwerking en beleidscoherentie. Een aantal Belgische NGO's en BTC zijn reeds actief in landbouw en voedselzekerheid en/of microfinanciering en/of producentencoöperaties en kennen de lokale context. Er zijn ook sociale investeerders en fondsenbeheerders zoals Alterfin (en hun fondsen FEFIPRO en FEFISOL), Incofin, Root Capital,... met specifieke ervaring en netwerken. Verder zijn er gespecialiseerde NGO's die diensten verlenen aan microfinancieringsinstellingen in ontwikkelingslanden zoals BRS, Rabo International Advisory Services of Développement International Desjardins.

Root Capital

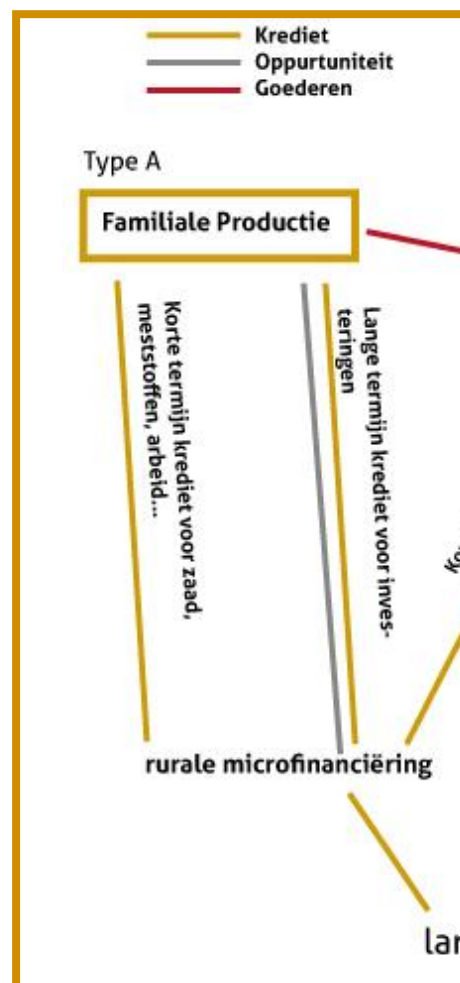
Root Capital is een Amerikaanse sociale investeerder met kantoren in Kenya, Costa Rica, Guatemala, Peru en Ecuador die vooral producentenorganisaties financiert en training en advies geeft rond (financieel) beheer.

Ze geven zowel korte termijn krediet (tot 18 maanden) voor de vermarktning van de landbouwproducten als lange termijn investeringskrediet tot 5 jaar.

Eind 2012 hadden ze uitstaande leningen voor 45 miljoen USD en investeringen voor 6 miljoen USD in economische projecten in ontwikkelingslanden.

In Peru financierde Root Capital onder meer met de koffieproducenten van Cooperativa Agraria Cafetalera Pangoa, La Prosperidada de Chirinos en Mountain Coffee alsook met het bedrijf Agromantaro dat artisjokken, look en paprika verwerkt.

Zie ook www.rootcapital.org

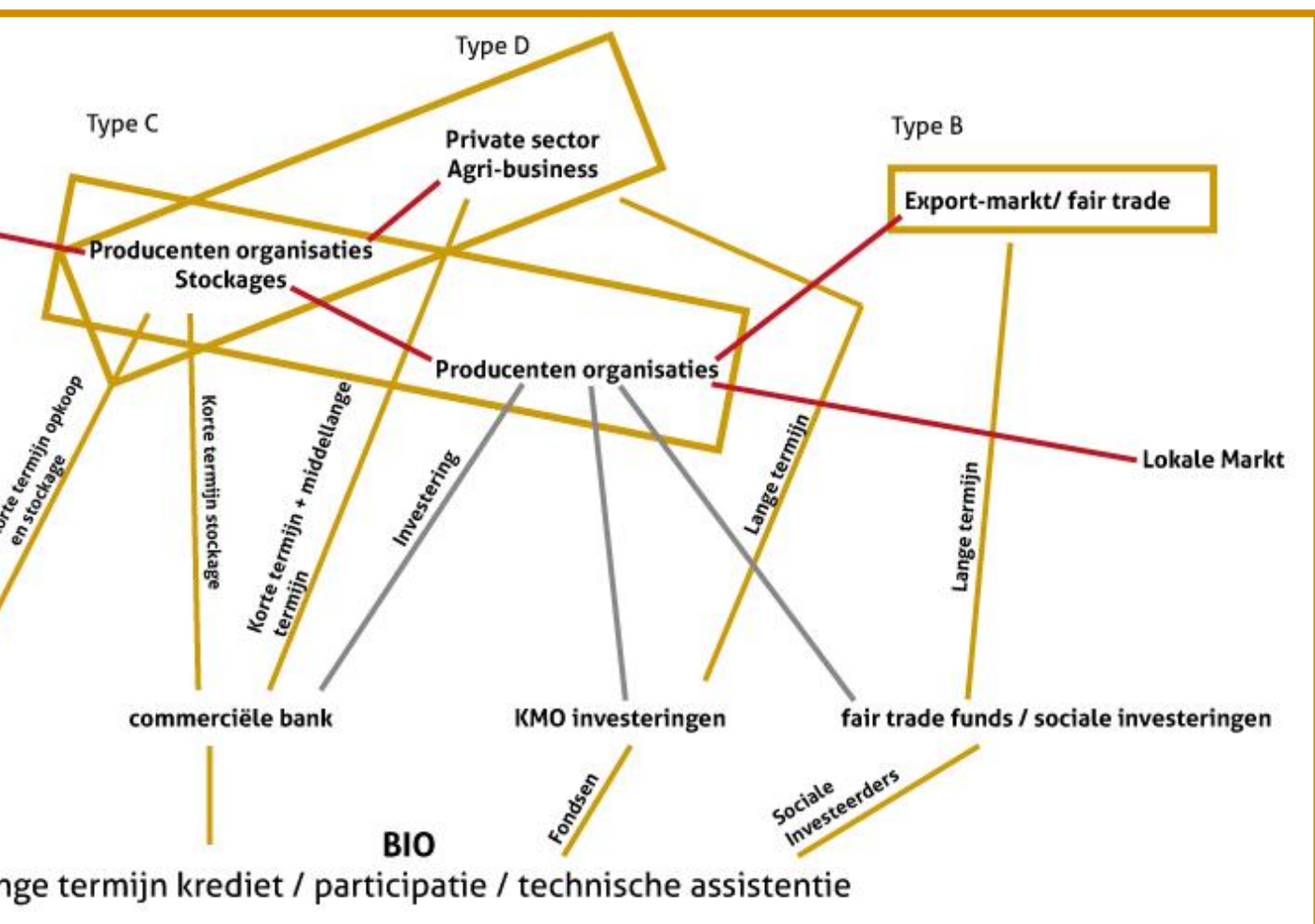


1.4. Financiële producten voor landbouw en platteland zijn maatwerk

Er is een grote diversiteit aan familiale landbouwbedrijven, van kleine bedrijven gericht op alleen zelfvoorziening tot middelgrote bedrijven die eerder voor de markt produceren. De bedrijven werken in verschillende omgevingen waarbij de ontwikkeling van het landbouwsysteem en de ontwikkeling van financiële dienstverlening sterk kunnen verschillen, sommige bedrijven zijn lid van coöperaties. Dit vraagt om context gebonden

strategieën en producten op maat van de klant.

Om de verschillende noden aan financiering en de verschillende soorten financiering toe te lichten en in deel 2 van dit dossier aanbevelingen te kunnen formuleren, stellen we onderstaande typologie voor van financieringsvragen van landbouwbedrijven in relatie tot landbouwketens.



Type A: financiering van kleine familiale landbouwbedrijven

Kleine producenten produceren in hoge mate voor zelfvoorziening van het gezin. Bij goede oogsten kan een deel op de markt verkocht worden. Aangepast krediet kan een rol spelen om het inkomen te verhogen en uit de armoedeval te klimmen. Bijvoorbeeld krediet voor aankoop van gereedschappen, zaden en meststoffen, krediet voor de aanplant van boomteelten (zoals koffie, thee, cacao, oliepalm, fruitbo-

men), krediet voor de aankoop van vee of een trek-dier, krediet voor de bouw van opslagcapaciteit op de boerderij en eventueel kleine machines of serres. De economie van deze bedrijfjes is sterk verweven met de economie van het gezin.

Het zijn vaak microfinancieringsinstellingen die op dit soort noden een antwoord kunnen bieden met aangepaste producten.

CRESOL, Crédito Solidário, Brazilië

CRESOL is een federatie van 79 autonome gemeentelijke spaar- en kredietcoöperaties gesticht in 1995 in de deelstaat Parana. Meer dan 90.000 familiale landbouwers zijn de eigenaars en kiezen hun bestuurders. Bij toetreding hadden meer dan 85% van de leden geen toegang tot krediet en meer dan 50% hebben een inkomen onder de armoedegrens. CRESOL biedt leningen, spaarproducten, verzekeringen, woningleningen, betaling van pensioenen en training van haar leden en bestuursleden. Deze trainingen stimuleren de oprichting van nieuwe coöperaties. 96% van alle leningen worden gecatalogeerd als mikrokrediet met een strategie van hogere landbouwproductie, meer toegevoegde waarde, hogere inkomens en sociale inclusie. CRESOL heeft vooral Braziliaanse financiële partners zoals de Bank van Brazilië, de Nationale Bank voor Economische en Sociale ontwikkeling en de Regionale ontwikkelingsbank van het Zuiden. Het verdelen van gesubsidieerd landbouwkrediet aan familiale landbouwers (PRONAF) is een belangrijke factor van groei geweest. CRESOL krijgt ondersteuning van het Ministerie van landbouwontwikkeling, het Ministerie van stedelijke ontwikkeling, het Ministerie van tewerkstelling, Rabobank, BRS en Trias.

BRS – Belgische Raiffeisenstichting

BRS staat voor “Samen microfinancieren en microverzekeren in het Zuiden”. Vanuit haar coöperatieve roots van Cera en de bancaire know-how van KBC, biedt BRS expertise en vorming voor MFI's en microverzekeraars in Afrika en Latijns-Amerika (www.brs.coop). BRS biedt deze ondersteuning in nauwe samenwerking met Belgische actoren (ngo's en sociale investeerders) en andere actoren (ILO, Mutualiteiten). Meer dan 70% van haar projectfinanciering gaat naar programma's van Belgische NGO's.

BRS stelt een praktisch beleidsinstrument -de MFI-Factsheet- ter beschikking dat door meer dan 500 organisaties wereldwijd gebruikt wordt. (www.microfact.org)

Het coöperatieve Raiffeisenmodel startte als een praktisch financieringsmodel voor de familiale landbouw. Vanuit deze achtergrond zet BRS zich actief in om mee te werken aan praktische oplossingen in het Zuiden zoals het onderzoek naar geschikte warrantage-systemen of het opzetten van een systematiek binnen MFI's om een landbouwkredietafdeling op te starten of uit te breiden.



Type B: financiering van producenten en hun organisaties, vooral gericht op Fairtrade, biologische producten en/of ethische handel op exportmarkten

Het betreft hier vooral coöperaties die met Fairtrade keurmerk produceren. Lokale markten voor deze producten, als ze al bestaan, zijn minder ontwikkeld, zodat de nadruk ligt op export. Deze coöperaties hebben een zekere graad van maturiteit en expertise en zijn kwaliteitsbewust. De financiering van deze coöperaties en hun leden loopt via handelskrediet met contracten als garantiestelling (voorfinanciering) en meer en meer ook mogelijkheden tot financiering van productieve

investeringen in opslag- en of verwerkingscapaciteit van deze coöperaties.

Sociale investeerders zoals Alterfin, Oikocredit en Triodos hebben aanbod voor financiering op korte termijn (max. 1 jaar). Fondsen zoals Fair Trade Access Fund, beheerd door Incofin, werken ook in deze niche.

Alterfin

De Belgische sociale investeerder Alterfin financiert microfinancieringsorganisaties in meer dan 20 landen in Latijns Amerika, Azië en Afrika. Leningen voor 2 tot 5 jaar in US dollar, euro of lokale munt bedragen tot 1,5 miljoen euro. Alterfin financiert vooral MFI's die reeds een kredietportefeuille hebben van meer dan 0,5 miljoen US dollar en minimum 1000 klanten. Intrestvoeten zijn op marktbasis. Alterfin verleent eveneens korte termijn kredieten (3 tot 18 maanden) voor dezelfde bedragen aan producentenorganisaties voor de stockage en verwerking van landbouwproducten – vooral dan voor Fairtrade producenten. Investeringskredieten worden verstrekt met hypothecaire garanties.

De totale portefeuille die Alterfin beheert bedroeg eind 2012 44,2 miljoen euro waaronder 25,3 miljoen eigen financieringen met 112 actieve partners in 24 landen. 81,6 % van deze portefeuille is in Latijns-Amerika, 7,3 in Afrika en 10,1% in Azië. Microkrediet bedraagt 52,5% van de portefeuille. Binnen Fair Trade neemt koffie met 40% een belangrijke plaats in, naast cacao, wijn, sesam, suiker, enz. Landbouwketens bedragen 3,7% van de financieringen en dat aandeel zal in de toekomst toenemen.

Fair Trade Access Fund

Incofin, Fairtrade International en Grameen Foundation hebben samen het Fairtrade Access Fund opgericht dat zal investeren in producentenorganisaties die Fairtrade gecertificeerd zijn of worden. In eerste instantie wordt gefocust op Latijns-Amerika en de Caraïben. Het fonds wil na 4 jaar een 50 à 100 miljoen USD bedragen. De lange termijn financiering (1 à 5 jaar) zal vooral dienen voor het creëren van toegevoegde waarde onder de vorm van irrigatie, machines en het opstarten/uitbreiden van verwerkende bedrijfjes. Fairtrade International begeleidt de bedrijven rond vermarkting. Incofin zorgt voor een beter beheer en risicospreiding van de begunstigde organisaties.

Type C: Financiering van de activiteiten van producentenorganisaties rond verwerking en vermarkting voor lokale markten

Om het inkomen van hun leden te verbeteren, investeren producentenorganisaties in verwerking en/of gezamenlijke verkoop direct aan de consument of via groothandel. Voor deze activiteiten is nood aan enerzijds werkingskapitaal op korte termijn (het zgn. "campagnekrediet") om de periode tussen betaling van de producent en ontvangen van betaling van (intermediaire) consument of handelaar te overbruggen en anderzijds investeringskredieten op middellange termijn voor infrastructuur voor opslag, verwerking en/of vervoer.

Deze behoeften overstijgen de mogelijkheden van microfinancieringsinstellingen. Sommige (zeldzame) sociale investeerders zoals Root Capital zijn actief met aangepaste producten. Meestal moet een beroep gedaan op lokaal bancair krediet dat schaars is. In Afrika vloeit echter minder dan 1% van de commerciële kredieten naar de landbouwsector⁶. In dit type doet de "missing middle" zich sterk voelen: de benodigde bedragen zijn te groot en de termijnen te lang voor de klassieke microfinanciering en anderzijds zijn de bedragen te klein en de risico's te groot voor klassieke financiële instellingen.

CRESA, Capital Risque pour l'Entrepreneuriat dans le Secteur Agroalimentaire

ESOP, Entreprises de Services et Organisations de Producteurs, zijn bedrijven die opgericht werden door producentenorganisaties samen met de Franse NGO CIDR en een lokale NGO. De lokale manager neemt eveneens participaties in de bedrijven. De ESOP kopen soja, rijst of melk aan bij hun leden, producentenorganisaties, verwerken de producten en commercialiseren ze samen, vooral op de lokale markt.

Omdat deze ESOP nood hebben aan middelen om de aankoop en verwerking van landbouwproducten te financieren, werden eerst garantiefondsen gebruikt. In Benin werd bijvoorbeeld een garantiefonds van 140.000 € geplaatst bij de microfinancieringsinstelling FECECAM⁷. Daardoor konden drie bedrijven hun campagne financieren.

Om verdere uitbreiding van de Westafrikaanse ESOPs zeker te stellen werd het CRESA fonds opgericht door CIDR en haar partners in Benin/Togo, Burkina Faso en Mali. Naast de inbreng van bestaande participaties in deze bedrijven, engageerde AGRA⁸ zich voor 200.000 USD voor de eerste 'closing' in november 2013. Bedoeling is om

in 2014 sociale investeerders te motiveren voor participatie in de tweede closing tot een bedrag van 1,4 miljoen €, zodat het fonds het statuut van risicokapitaal OHADA⁹ verwerft en profiteert van de fiscale vrijstellingen. De NGO's behouden een minderheidsblokkering om de doelstelling van het fonds rond voedselzekerheid veilig te stellen.

⁶Doran, A., McFadyen, N. & Vogel, R. (2009), The missing middle in agricultural finance. Oxfam Research Report

⁷Dit garantiefonds werd opgericht in het kader van de Projet Accès aux services intrants et marchés pour les producteurs de riz au Bénin et leur organisation professionnelle nationale », gefinancierd door AFD en de Europese Unie.

⁸Zie www.agra.org

⁹Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

UNIRIZ

UNIRIZ, een coöperatie van rijsttelers, is van plan een kleine rijstverwerkende eenheid te installeren in Glazoué, Bénin. Zulke investering is nodig door de hoge stijging van de rijstproductie, in lijn met de stijging van de nationale productie (van 63 184 ton in 2002 tot 219 628 ton in 2011). De lokale vraag blijft groot nu rijst ingang heeft gevonden in de voedingsgewoontes van de stedelijke bevolking. Door gebrek aan eigen middelen en onderpand kreeg UNIRIZ echter geen toegang tot lange termijn krediet en heeft ze dit project niet kunnen realiseren.

Daarnaast zocht UNIRIZ bij de Bank of Africa en Ecobank. nog een krediet van 76.000 € voor de aankoop van paddy bij haar leden producenten. De onderhandelingen zijn afgesprongen omdat UNIRIZ geen garanties van 100% van het kredietbedrag kon voorleggen en de banken maximum voor een termijn van 8 maanden wilden lenen wat de mogelijkheid uitsloot om de rijst voldoende lang te stockeren voor een optimale verkoopprijs. Ondanks het feit dat het financieel dossier een winstmarge van 20% toonde, kreeg UNIRIZ niet het vertrouwen van de bank.



©Vredeseilanden

FOGAL, Fondo de Acceso al Crédito de Pequeños Productores en América Latina

FOGAL, Fondo de Acceso al Crédito de Pequeños Productores en América Latina, werd opgericht in 2004 in Peru vanuit een SOS-Faim project en associeerde enkele NGOs en producentenorganisaties. Hun belangrijkste activiteit is het verlenen van garanties aan producentenorganisaties en microfinancieringsorganisaties om kredieten te bekomen bij commerciële banken en sociale investeerders. Ze werken in Peru (59%), Ecuador (27%), Boliviaë (9%) en Costa Rica (5%). Eind 2012 hebben ze 2,8 miljoen USD garanties uitstaan voor 9,5 miljoen USD kredieten aan 14 landbouworganisaties en 11 andere klanten, dus een multiplicator-effect van 3,3. Daarnaast startte FOGAL ook met directe kredietverlening. De kost van de garantie bedraagt 2,5 % van het garantiebepdrag.

FOGAL kent de producentenorganisaties en microfinancieringsorganisaties uit de regio erg goed en heeft uitstekende contacten met lokale commerciële banken en met sociale investeerders.

Type D: Financiering van producenten(organisaties) en van hun commerciële partners in het kader van ketenbenadering

Onder dit type vallen verschillende businessmodellen en combinaties van deze modellen waarbij producenten en/of hun organisaties samenwerken met andere bedrijven rond productie, verwerking en vermarkting van landbouwproducten.

Hieronder vallen modellen zoals (1) inputs op krediet vanwege handelaars in inputs en/of verwerkende industrie. Dit zijn vaak ongeschreven overeenkomsten waarbij de (hoge) kredietkost verrekend is in de prijs van de inputs. De terugbetaling van het krediet wordt geregeld op het ogenblik van de uitbetaling van de oogst. Een ander model is (2) contractlandbouw waarbij er een geschreven overeenkomst is tussen een producent of een producentenorganisatie en een handelaar of verwerkende industrie waarbij een bepaalde hoeveelheid (of ha) van een bepaald product van een bepaalde kwaliteit op een bepaald tijdstip moet geleverd worden tegen een vooraf overeengekomen methode van prijsbepaling. Het betalen van een voorschot, zekere inputs in natura en technisch advies kunnen onderdeel uitmaken van dit soort contracten. Een speciaal geval hier is handelaars/verwerkers die oogstkrediet verschaffen aan coöperaties om zich via de coöperatie en haar leden te verzekeren van een zekere hoeveelheid product. Nog een ander model is (3) "outgrower schemes" waarbij familiale landbouwers "outgrowers" contracten sluiten met een groot bedrijf (nucleus farm of technical operator) dat zelf productiecapaciteit heeft voor zekere teelten met een hoge toegevoegde waarde. Dit geeft "outgrowers" toegang tot markten, logistieke diensten maar vaak ook tot technisch advies, krediet

voor inputs, uitrusting en soms aanplant van plantages (bvb. oliepalm of suikerriet). Een laatste model is (4) "warrantage" waarbij goederen (ic landbouwproducten) die opgeslagen zijn in een gecertificeerde opslagplaats als onderpand dienen voor krediet voor de volgende oogst of andere doeleinden. Dit systeem geeft boeren meer flexibiliteit in de verkoop van bewaarbare landbouwproducten waarvan de prijzen seizoensgebonden zijn. Het betreft hier seizoenskrediet omdat de landbouwproducten ten laatste bij de volgende oogst verkocht zijn.

Deze modellen brengen vaak risico's met zich mee voor familiale boeren omdat de partijen zeer ongelijk zijn in omvang, in middelen en in toegang tot relevante informatie, inclusief marktinformatie. Een verzekerde toegang tot land voor familiale landbouwers en een sterke onderhandelingspositie spelen een belangrijke rol om deze modellen tot echte win-win en dus ook in het voordeel van familiale landbouwers en hun organisaties te laten werken. Ontwikkelingsrelevantie staat of valt met de 'fairness' van dergelijke contracten en ketenverhoudingen voor de familiale landbouw. Belangrijke bekommernissen zijn in welke mate producentenorganisaties inspraak hebben in de samenwerking en de contracten, hoe worden de risico's in de keten verdeeld en wat zijn de receptievoorwaarden van de oogst?

Sociale investeerders als Root Capital, en in toenemende mate Alterfin en Oikocredit, richten zich op de financiering van enkele dynamische ketens.

DURABILIS

Durabilis werkt in verschillende landen met systemen van contractlandbouw op zogenaamde 'kopersmarkten' producten waarvoor vraag bestaat en waarbij kwaliteit en volume samen belangrijk zijn. Producenten worden door technici van Durabilis begeleid. Pre-financiering van de landbouwproductie gebeurt in samenwerking met Root Capital en lokale banken. Durabilis investeert zelf in de verwerkende eenheid en de marketing.

In Guatemala investeerde Durabilis 3 miljoen euro in Fair Fruit voor de export van groenten en fruit naar de USA. Ze werkt er samen met 1350 familiale boeren en hun organisaties voor het verbeteren van hun productie. De verpakkingseenheid stelt 300 mensen, vooral vrouwen tewerk.

In Senegal ondersteunt Durabilis de vermarkting van lokaal geproduceerde rijst, ter vervanging van de ingevoerde rijst, o.m. in samenwerking met Vredeseilanden en Alterfin. Een 700 boeren zijn betrokken bij de opstartfase.

www.durabilis.eu

TYPE E: Directe financiering van grote landbouwbedrijven

Wanneer niet-familiale landbouwbedrijven en agribusiness wordt gefinancierd, kan dit impact hebben op familiale landbouwers, zowel negatief als positief (win-win). Negatieve impact is er dikwijls rond toegang tot grond wanneer de eigendomsrechten onvoldoende vastliggen. Het risico bestaat dat familiale landbouwers hun autonomie verliezen en landarbeiders worden met een precair statuut. Lokale gemeenschappen komen

onder druk te staan en de toegang tot land en water wordt beperkt.

Er zijn echter ook voorbeelden van samenwerking en win-win tussen deze grote bedrijven en familiale landbouwers bvb. rond de toegang tot inputs zoals zaden, meststoffen, dierlijke genetica (zoals eendagskuikens), veterinaire producten, voederpremix, etc.

Addax, Sierra Leone

Addax Bioenergy Sierra Leone is een dochtermaatschappij van Addax & Oryx Group uit Genève. Addax investeert 267 miljoen € in de ontwikkeling van een suikerrietplantage van 10.000 ha voor de productie van bio-ethanol en electriciteit. BIO investeerde in 2011 10 miljoen € samen met andere DFI's uit Nederland, Duitsland, Zweden en Zuid-Afrika. De biobrandstof zal uitgevoerd worden naar de Europese markt omdat Sierra Leone als Minst Ontwikkeld Land vrije toegang heeft tot de EU onder het "Everything But Arms"- initiatief. Het project heeft een duurzaamheidsaudit besteld met aandacht voor impact op water en biodiversiteit. Er is overleg geweest met de lokale bevolking maar die had geen volledige informatie over de impact van dit project. Het resultaat is dat meer dan 10.000 lokale bewoners negatieve impact ervaren op het vlak van voedselzekerheid en toegang tot vruchtbare grond en water¹⁰.

SCAVI, DR Congo

SCAVI, Société Congolaise d'Aviculture SPRL, in Kinshasa is een bedrijf gesticht in 2007 door een lokale ondernemer met de steun van CDE (Centre pour le Développement de l' Entreprise) en een krediet van 350 000 € door BIO. Het bedrijf heeft als kernactiviteiten productie van eieren en productie en slachten van braadkippen. Het bedrijf importeert eendagskuikens (zowel voor braad- als legkippen) maar heeft ook een eigen broeierij en verkoopt aan omliggende landbouwers eendagskuikens, veterinaire producten, vaccins, en klein veeteelt materiaal. Soms koopt het bedrijf ook grondstoffen voor veevoerders zoals granen en peulvruchten van lokale landbouwers en hun organisaties aan een correcte prijs. SCAVI verstrekt opleidingen in pluimveehouderij aan lokale landbouwers, heeft goede contacten met lokale onderzoekers en is actief in de sectororganisaties.

¹⁰ SILNoRF (SL) & Bread for All (CH, DE) & Evangelisher—EED (DE), Independent Study Report of the Addax Bioenergy Sugarcan-to-ethanol project in the Makeni Region in Sierra Leone, June 2011.

2. Opportuniteiten en aanbevelingen voor BIO om écht ontwikkelingsrelevant te zijn voor familiale landbouwers

Gezien de financieringsnoden van familiale landbouwers en hun organisaties besproken in deel 1, en de investeringsmogelijkheden die de Belgische Ontwikkelingssamenwerking via BIO biedt, vraagt de Coalitie voor de Honger aan BIO en de Belgische overheid om de bedrijfsmatige activiteiten van de producentenorganisaties expliciet op te nemen in een brede 'inclusieve' definitie van private sector, en om de coherentie te bevorderen tussen de (nog te ontwikkelen) strategienota voor de private sector en de bestaande strategienota voor de sector landbouw en voedselzekerheid. Op die manier kunnen familiale landbouwers en hun organisaties een integraal deel uitmaken van de doelgroep van BIO.

Vergeleken met de andere financiële actoren die hierboven al beschreven werden, heeft BIO mogelijkheden om op lange termijn ontwikkelingsproces-

sen te financieren, in complementariteit met zowel financiële actoren als actoren uit de ontwikkelingsamenwerking en de private sector. Door de omvang van haar financiering en door de aard van haar partners met belangrijke lokale netwerken en marktaandeel, heeft zij de mogelijkheid om een significante invloed te hebben op toegang tot financiering voor specifieke doelgroepen. Daardoor kan BIO een essentiële partner zijn voor het implementeren van de doelstellingen rond het Belgische ontwikkelingsbeleid ten voordele van de familiale landbouw.

Volgens de Coalitie tegen de Honger kan BIO dit comparatief voordeel aanwenden op de volgende manieren:

2.1. Mainstreaming van familiale landbouw binnen de organisatie van BIO

De analyse in deel 1 toont aan dat bij de (directe en indirecte) financiering van de landbouw een groot aantal potentiële partners betrokken zijn, zoals microfinancieringsorganisaties, commerciële banken en investeringsfondsen. Naast de financiering zijn andere noden rond capaciteitsversterking geïdentificeerd bij deze organisaties.

Om het engagement van BIO in de familiale landbouw te realiseren is het **nodig dat specifieke financiële middelen en human resources toegewezen worden voor het bereiken van specifieke doelstellingen op het vlak van familiale landbouw**. Het opstellen van een actieplan met concrete meetbare objectieven en middelen is dus een essentiële eerste stap.



Gezien de huidige structuur van BIO, die sterk een “financieringskanaal-logica” volgt, lijkt het aangewezen om binnen elke bestaande dienst (financiële instellingen/microfinanciering, KMO financiering, Investeringsfondsen) een verantwoordelijke aan te stellen voor respectievelijk de problematiek van de rurale microfinanciering, de directe financiering in landbouw gerelateerde KMOs en voor het stimuleren van de investeringsfondsen gericht op de familiale landbouw. Ook binnen de cel technische assis-

tentie en feasibility studies dient meer aandacht besteed te worden aan thema's die relevant zijn voor de familiale landbouw.

Overleg tussen deze verschillende verantwoordelijken is aangewezen binnen een operationele landbouwcel die activiteiten coördineert, specifieke research doet en vorming organiseert voor BIO-teamleden.



©Jelle Goossens

2.2. Oprichting van een specifiek fonds Familiale Landbouw binnen BIO

De Coalitie stelt voor om binnen BIO een specifiek fonds te creëren dat zich richt op investeringen in de familiale landbouw en gerelateerde bedrijven/organisaties. De investeringen zouden niet onderworpen zijn aan een minimumrendementseis (zie ook punt 7). **Bedoeling is dat de financiering innovatief is voor BIO en haar partners, en toelaat om voor BIO nieuwe financieringsmodaliteiten te testen in het kader van een ketenbenadering of nieuwe doelgroepen te bereiken zoals dynamische producentenorganisaties.** Zie voorbeelden hierboven van de ESOPs en CRESA in Benin, Durabilis in Guatemala en Senegal, Root Capital, FOGAL in Peru en vele andere lokale initiatieven van partners van

Belgische en lokale NGOs.

Dit fonds dient een sterke katalyserende werking te hebben zodat (1) andere financierders zoals commerciële banken, investeringsfondsen en andere DFI's¹¹ van bij aanvang bij deze investeringen betrokken worden en gestimuleerd worden om eveneens op deze markten actief te zijn en (2) succesvolle investeringen op termijn overgenomen kunnen worden door de klassieke BIO portefeuille. Een 25 à 50 miljoen € zou voor dit fonds gereserveerd moeten worden, naast de toewijzing van specifieke middelen voor technische assistentie rond het opstellen van aangepaste strategieën voor BIO en haar partners.

¹¹Uit een screening van de websites van soortgelijke organisaties als BIO bleek dat deze eveneens weinig innovatieve projecten financieren in de familiale landbouw.

2.3. Versterking van landbouw microfinanciering

Een ontwikkelingsfinancier zoals BIO kan ook op verschillende manieren tussenkomen ter versterking van de rurale microfinanciering. Want hoewel microfinanciering soms beschikbaar is op het platteland, financieren ze weinig tot geen landbouwactiviteiten. Kleine kredieten op korte termijn die microfinancieringsinstellingen aanbieden, zijn vaak niet geschikt voor de landbouwsector, en de grotere investeringen op langere termijn die de landbouw nodig heeft zijn vaak te risicovol.

Een recente publicatie van het European Microfinance Platform (Groep Rural Outreach and Innovation) benadrukt het belang van participatieve microfinancieringsmodellen voor toegang tot krediet in rurale gebieden.¹² Er bestaan spaar-en kredietcoöperaties die er in slagen om aangepaste producten aan te bieden dankzij hun goede kennis van de lokale landbouw, hun sterke integratie in de lokale gemeenschappen en hun mogelijkheid tot een sterke opvolging van hun kredietportfolio. Sommige producentenorganisaties werken ook nauw samen met microfinancieringsorganisaties voor kredietverlening aan hun leden. De producenten-organisaties en de microfinancieringsinstellingen bepalen dan samen de domeinen en modaliteiten van de samenwerking, waarbij de microfinancieringsinstelling dikwijls gunstige kredietvoorwaarden toestaat (verminderde intrestvoet, lagere dossierkosten of minder sterke

eisen op het vlak van garanties wanneer de productenorganisatie de kredietaanvragen identificeert en zorgt voor een lager risico bij de kredietverlening). Andere producentenorganisaties zetten hun eigen interne kredietverlening op.

Actoren zoals TRIAS, SOS-Faim, Louvain Coopérative, BRS en Rabobank Foundation steunen heel specifiek participatieve microfinancieringsinstellingen die in ruraal milieu opereren. Ook internationale financiers zoals bijvoorbeeld IFAD en GIZ hebben programma's voor de ondersteuning van microfinancieringsorganisaties, waarbij naast het versterken van hun werking en het uitbreiden van hun kantorennetwerk ook toegang tot lange termijnherfinanciering versterkt wordt. De Belgische Coöperatie financierde via BTC enkele rurale microfinancieringsprojecten.

Ook BIO speelt een belangrijke rol in de (her) financiering van microfinancieringsinstellingen. BIO verstrekt de middelen zowel direct aan microfinancieringsinstellingen als gespecialiseerde fondsen. De uitstaande investeringen in microfinanciering bedroegen in 2011 72,8 miljoen euro (of 18,3%) van de totale committeringen van BIO (397 miljoen euro). Het aandeel van de landbouw in de portfolio is echter beperkt tot 7,3%.



© Jimmy Kets

¹² «Les modèles participatifs de microfinance en milieu rural : les éléments clés de leur succès », European Microfinance Platform, October 2012, 28 p.

BIO kan op verschillende manieren in sterkere mate tussenkomen ter versterking van rurale microfinanciering:

- **Via financiering en garanties**

BIO kan in haar beleid voor rechtstreekse of onrechtstreekse financiering:

- Voorrang geven aan de herfinanciering van microfinancieringsorganisaties die actief zijn in rurale milieus en die bereid zijn hun financiële producten en strategieën aan te passen aan de specifieke noden van familiale landbouwers.
- Herfinanciering op lange termijn verlenen zodat deze microfinancieringsinstellingen ook micro-investeringsproducten en leasing kunnen aanbieden aan de rurale klanten.
- Participaties nemen in microfinancieringsinstellingen – en federaties hiervan – die door producentenorganisaties gecreëerd worden, meestal onder de vorm van spaar- en kredietcoöperaties. Zij hebben dikwijls ook nood aan mezzaninefinanciering¹³ op lange termijn zodat ze kredietwaardiger zijn bij andere herfinanciers zoals commerciële banken en sociale investeerders.

BIO kan dit rechtstreeks doen of in nauwere samenwerking met partners zoals o.m. Alterfin, Incofin en andere 'microfinance investment vehicles' die zich richten op rurale financiering.

- **Via technische assistentie**

Er is specifieke technische assistentie nodig rond het versterken van de capaciteiten van de microfinancieringsorganisaties voor het opstellen van een specifieke strategie voor de financiering van de familiale landbouw, o.m. voor het ontwerpen van financiële producten aangepast aan de familiale landbouw (duurtijd, terugbetaling, garantievereisten), voor het aanpassen van interne procedures, van een aangepaste risicobeheersing en het versterken van de competenties van hun personeel op dat vlak. De technische assistentie dient ook meer ingezet te worden rond het beheer van de spaar- en kredietcoöperaties - samen met gespecialiseerde partners zoals bijvoorbeeld BRS.



© Jelle Goossens

¹³Mezzanineleeningen worden verschaft aan bedrijven door banken en [private investeerders](#). Een mezzanineleening ligt tussen het bankkrediet (veilig) en het eigen risicodragend vermogen in. Het zijn achtergestelde leningen, wat betekent dat zo'n lening bij een eventueel [faillissement](#) helemaal achteraan in de rij komt en de financierder dus een hoger risico loopt dan voor een gewone lening.

2.4. Versterking van investeringen in fairtrade

Op dit moment bestaan er al verschillende organisaties en fondsen die zich specifiek richten op de korte termijn financiering van fair and ethical trade, zoals Alterfin, Triodos, Fair Trade Access Fund van Incofin, enz. Voor de fairtrade sector wordt in vele gevallen het commerciële contract in aanmerking genomen bij de kredietbeslissing. De systemen zijn dus vooral geïnteresseerd in financiering van export gezien Europese kopers zich voor deze transacties garant kunnen stellen.

De huidige kredietverlening aan producentenorganisaties met Fairtrade keurmerk is vooral korte termijn krediet voor de aankoop van landbouwproducten bij hun leden familiale landbouwers en de primaire verwerking. Na verkoop worden de kredieten terugbetaald. Daarnaast hebben deze producentenorganisaties ook nood aan investeringskredieten voor het verbeteren van de stockage en de verwerking van hun producten. In vele gevallen gaat het over relatief lage bedragen vergeleken met investeringen in agro-industrie. Deze vragen zijn dikwijls te laag voor commerciële banken of investeringsfondsen die bovendien formele garanties eisen. Microfinancieringsorganisaties worden gehinderd in zulke financiering door hun beperkte lange termijn middelen. Naar de toekomst zal er allicht ook een nood zijn aan nieuwe financieringen voor lokale fairtrade die een sterke evolutie kent in verschillende landen (India, Mexico,...).

Kleinere investeringen van producentenorganisaties werden de voorbije jaren gefinancierd in het kader van de NGO-programma's van DGD

(o.a. SOS Faim, Oxfam Wereldwinkels, Magazins du Monde,...). Recent loopt er een uitwisseling tussen verschillende investeerders die hun inspanningen rond de financiering van landbouwketens willen versterken. Het gaat o.m. over Alterfin, Root Capital, Shared Interest, responsibility en Triodos.

Technische assistentie voor Fairtrade organisaties zelf gebeurt weliswaar binnen de Belgische Ontwikkelingssamenwerking via het Trade for Development Programma van BTC, (o.m. voor de verbetering van managementkwaliteiten, het verbeteren van de kwaliteit van de productie of het prospecteren van nieuwe markten) maar dat programma werkt niet rond het opbouwen van een aangepast financieringsaanbod.

BIO komt niet direct tussen in de financiering van eerlijke handel, maar zou dit wel kunnen doen via:

- **Samenwerking en co-financiering met actoren zoals Alterfin die jarenlange ervaring hebben op het vlak van de kort termijn financiering van fairtrade.**
- **Investeringen in gespecialiseerde fondsen zoals Fair Trade Access Fund. Versterken door co-financiering van actoren zoals Alterfin, Root Capital, Shared Interest,... voor lange termijn investeringskredieten aan fair trade organisaties voor zowel exportmarkten als lokale fair trade markten.**



2.5. Financiering van producentenorganisaties in landbouwketens

Producentenorganisaties identificeren in toenemende mate mogelijkheden voor de opkoop, stockage, verwerking en vermarkting van de producten van hun leden.

Vragen van producentenorganisaties voor bijvoorbeeld 200.000 € voor de verwerking van koffie of cashewnoten zijn te groot voor de microfinancieringsorganisaties, maar te onbeduidend, te riskant en fysiek te ver af gelegen om financiering te bekommen van commerciële banken en KMO investeringsfondsen. Het gaat hier duidelijk om een ‘missing middle’¹⁴.

Nieuwe financieringsmodellen dienen gezocht te worden. Naast klassieke modellen waarbij voor de garantie van de financiering vooral gekeken wordt naar de cash flow, verwachte inkomsten en spaargeld of groeps Garantie, worden in meer innovatieve modellen ook ‘roerend goed’ zoals machines en gestockeerde landbouwproducten als waarborg genomen. Daarnaast zijn er interessante modellen die in het kader van ketens de engagementen van de koper bij de terugbetaling in aanmerking nemen, zich daarbij baserend op de goede business relatie die er bestaat tussen boeren en de kopers en de formele en informele contracten die beiden verbinden¹⁵.

Tot nu toe zijn er slechts enkele internationale financierders die lange termijn investeringskrediet toekennen aan producentenorganisaties, zoals het Amerikaanse Root Capital. De sociale investeerders zoals Alterfin in België willen hun activiteiten in dat domein ook verder uitbouwen. Vanuit coöperatieve kredietinstellingen zoals Desjardins Développement International, Rabobank Foundation, enz. zijn er ook inspanningen om vernieuwende modellen te ontwikkelen.

Ook NGO's zoals SOS Faim, Oxfam Wereldwinkels, Vredeseilanden, TRIAS en Broederlijk Delen komen

tussen voor het ondersteunen van producenten en het versterken van hun organisaties. De NGO Vredeseilanden en het Franse CIDR lanceren specifieke investeringsfondsen (participaties en lange termijn-financiering) om de investeringen van het partner- en producentenorganisaties te ondersteunen. Sociale investeerders zoals Alterfin, Incofin, Oikocredit spelen eveneens een sterke rol voor het financieren van die activiteiten. Op basis van die geslaagde krediethistoriek kunnen dan weer commerciële banken overtuigd worden.

BIO kan hier een zeer aanvullende rol in spelen. Dit kan door:

- **De definitie van “KMO” uit te breiden** naar de bedrijven die toebehoren aan producentenorganisaties en partners, zodat KMO financieringsfondsen worden aangezet om ook met die doelgroep van ‘KMO's’ te werken.
- **Samenwerking met gespecialiseerde actoren** zoals Alterfin, Root Capital, enz. voor de lange termijn financiering van de bedrijven in nauwe samenwerking met NGO's.
- **Co-financiering van gespecialiseerde fondsen** zoals het VECO – Kuota fund (geïnitieerd door Vredeseilanden), het CIDR-CRESA fonds, ...
- **Financiering van financiële instellingen die een belangrijk deel van hun activiteiten richten naar de landbouwketens**, allicht in samenwerking of onder impuls van lokale/internationale ontwikkelingsorganisaties, bv FOGAL in Peru.
- **Garanties te verlenen aan financiële instellingen die producentenorganisaties financieren.**

¹⁴The Missing Middle in Agricultural Finance – Relieving the capital constraint on smallholder groups and other agricultural SMEs, Oxfam December Research Report, 53p.

¹⁵Innovative Agricultural SME Finance Models, GPFI – IFC, November 2012, p.9.

2.6. Screening van de ontwikkelingsrelevantie en de samenwerkingsmodaliteiten met producenten bij de financiering van private ondernemingen in landbouwketens

BIO financierde zowel commerciële banken als KMOs in de landbouw, maar het is niet duidelijk of in het kader van deze financieringen ook expliciete ketenbenaderingen werden gefinancierd in samenwerking met organisaties van familiale landbouw, onder de vorm van contract farming, outgrower schemes of andere modellen.

Bij het financieren van nieuwe agribusiness aanvragen dient BIO bij de analyse van de ontwikkelingsrelevantie, de samenwerkingsmodaliteiten met de producenten te analyseren om meer inzicht te krijgen op de concrete verwachte impact van de investeringen op de familiale landbouw. Op dit moment gebeurt die analyse niet of veel te vaag en wordt ook geen contact opgenomen met lokale producentenorganisaties en lokale gemeenschappen. Het is immers belangrijk te vermijden dat grote, op land gebaseerde investeringen in bv.. plantages leiden tot verminderde toegang tot land voor kleine boeren en dat de op land gebaseerde 'livelihoods' vervangen worden door creatie van een aantal jobs die zelden goed betaald worden en die niet noodzakelijk duurzaam zijn. De Coalitie vraagt dat BIO en andere ontwikkelingsfinancierders deze problematiek opnemen in de tools die ze nu reeds gebruiken voor de analyse van de ontwikkelingsrelevantie van hun investeringen.

Via 'technische assistentie' en haalbaarheidsstudies kan BIO ook bijdragen aan het versterken van de capaciteit van de financiële instellingen voor de financiering van samenwerking tussen de private bedrijven en producenten(organisaties) o.m. rond contract farming, outgrower schemes, enz.

Banken en financiële instellingen hebben immers nood aan specifieke training op het vlak van landbouw, aan de ontwikkeling van specifieke producten en systemen voor het beheer van de risico's verbonden aan landbouwactiviteiten¹⁶. Door de unieke risico's en karakteristieke aspecten van landbouwketens, hebben bankiers die met dit marktsegment werken een specifieke strategie en expertise nodig, alsook aangepaste credit scoring en rating tools en een aangepaste manier om die portfolio op te volgen. Het kan noodzakelijk zijn om landbouwkundigen en ketenspecialisten aan te werven of te mobiliseren voor specifiek onderzoek en analyse van belangrijke ketens in de landbouw.

Door de ketenbenadering kunnen financiële instellingen in vele gevallen een grotere groep van familiale landbouwers op een efficiëntere manier bereiken via aangepaste verdeelkanalen voor het krediet via bv. agribusiness en lokale handelaars.

Banken kunnen verschillende financiële diensten aanbieden, waaronder aangepaste spaar- en betalingssystemen, aangepaste producten met een transparante prijsvorming waarbij financiering direct uitbetaald kan worden aan producenten en terugbetaling gebeurt door andere actoren verder in de keten, leasing van uitrustingsgoederen en transportmateriaal, maar ook verzekeringsproducten zoals levensverzekeringen en verzekering van de oogst tegen weersomstandigheden. Daardoor worden de risico's verbonden aan kredietverlening aan de landbouwsector immers sterk verlaagd en kunnen andere garantiemechanismen in de plaats komen van strikte waarborgen. Deze analyse geldt eveneens voor KMO investeringsfondsen.

¹⁶Scaling Up Access to Finance for Agricultural SMEs: Policy Review and Recommendations", GPFI- IFC, October 2011.

2.7. Verlaging van de (ex-ante)rendementseis ten voordele van hogere ontwikkelingsrelevantie

Door de inherente risico's verbonden aan de landbouwproductie en aan de fluctuerende prijzen op de markten voor landbouwproducten, is er een hoger risico verbonden aan dergelijke investeringen. Bovendien zijn de kosten voor de due diligence¹⁷ van innovatieve projecten allicht hoger en hebben ze, zeker bij aanvang, meer nood aan opvolging en begeleiding.

De evaluatie van BIO – Fase 1 – heeft reeds de noodzaak aangegeven van het bijstellen van de rendementseis van 5% en stelde voor om een specifiek fonds op te richten - waarmee projecten

met een sterke ontwikkelingswaarde kunnen gefinancierd worden.

De Coalitie tegen de honger vraagt daarom dat de Belgische Ontwikkelingssamenwerking aanvaardt dat het verwachte en reële rendement voor de investeringen ten voordele van de familiale landbouw niet aan de verplichting van een minimumrendement van 5% dienen te voldoen. Nadat BIO ervaring opgebouwd heeft met de financiering van deze sector, kan de rendementseis herzien worden en aangepaste financieringsvoorwaarden opgesteld worden.

GEEF LANDBOUWERS KREDIET!

Samenvatting

BIO kan familiale landbouwers ondersteunen in de toegang tot krediet via:

1. **Mainstreaming van familiale landbouw binnen de organisatie van BIO**
2. **Oprichting van een specifiek fonds Familiale Landbouw binnen BIO**
3. **Versterking van landbouw microfinanciering**
4. **Versterking van investeringen in fairtrade**
5. **Financiering van producentenorganisaties in landbouwketens**
6. **Screening van de ontwikkelingsrelevantie en de samenwerkingsmodaliteiten met producenten bij de financiering van private ondernemingen in landbouwketens**
7. **Verlaging van de (ex-ante)rendementseis ten voordele van hogere ontwikkelingsrelevantie**

¹⁷Een due diligence-onderzoek richt zich op het vaststellen van de juistheid van de informatieve die door de kredietvrager voorgelegd wordt en het in beeld brengen van risico's en kansen van de onderneming. Normaliter richt een due diligence-onderzoek zich op financiële, fiscale, juridische en commerciële aspecten.



Redactie:

Kristof Volckaert (Trias)

Saartje Boutsen (Vredeseilanden)

op basis van literatuuronderzoek en begeleiding van
de landenstudies in Peru en Benin door Gerda Heyde
i.s.m. de Coalitie tegen de Honger

September 2013



coalitie tegen de honger
coalition contre la faim