

# Surmonter les barrières à l'accès des petits exploitants forestiers aux services financiers: le cas des entreprises forestières communautaires du Petén, Guatemala

R. Junkin

*Un cadre juridique clair et un milieu institutionnel favorable, y compris des services techniques et commerciaux, encouragent les banques commerciales à fournir des services financiers aux concessions forestières communautaires.*

Dans le monde entier, au cours des décennies écoulées, la croissance et le développement du secteur de la microfinance ont atteint des niveaux sans précédent. Le mouvement mondial en faveur du financement des petites entreprises et des micro-entreprises a touché plus de 94 millions de clients (González et Rosenberg, 2006). Malgré son énorme diffusion, des segments importants de la population de nombreux pays en développement souffrent encore du manque de services financiers. L'un des principaux défis que doit relever le secteur de la microfinance est la façon d'«étendre les frontières», de manière que les institutions financières puissent fournir des services durables aux populations hors des centres urbains, qui vivent dans les zones rurales les plus reculées.

Les communautés forestières n'ont souvent qu'un accès limité aux services financiers. Les secteurs de la microfinance et des services bancaires pour le développement cherchent désormais de façon croissante à atteindre les zones

rurales, mais l'accent porte normalement davantage sur l'agriculture. Peu d'importance est accordée à la façon d'atteindre les petites entreprises forestières. Les gouvernements et les organismes de développement internationaux se sont penchés principalement sur le financement des activités forestières en créant des incitations appropriées à la conservation des forêts; ils ont prêté moins d'attention à la fourniture de services financiers adaptés aux cycles économiques des populations qui tirent de la forêt leurs moyens d'existence.

Les services financiers comprennent essentiellement le crédit, l'épargne, l'assurance, les transferts d'argent et le crédit-bail. Ces services permettent aux particuliers et aux entreprises de répartir leurs dépenses au fil du temps – de façon que les frais qu'ils ne peuvent couvrir maintenant avec leur revenu actuel pourront être payés grâce au revenu antérieur (par de l'épargne ou une assurance), au revenu futur (par des emprunts) ou à une combinaison des deux (Rutherford, 2000). Le financement à petite échelle

**La foresterie communautaire dans la Réserve de la biosphère maya, Petén, Guatemala**



**Ruth Junkin** est spécialiste de la finance rurale, Center for the Competitiveness of Ecoenterprises (CeCoEco), Centre agronomique tropical de recherche et d'enseignement (CATIE), Turrialba, Costa Rica.

ou microfinance permet aux individus et aux petites entreprises d'accumuler les sommes d'argent nécessaires pour profiter d'occasions éventuelles, résoudre des problèmes et satisfaire en temps utile leurs besoins fondamentaux de consommation et d'investissement.

Un grand nombre de barrières empêchent les institutions financières d'opérer facilement en zone rurale. Elles comprennent:

- la dispersion géographique qui accroît les coûts encourus pour atteindre les clients;
- la concentration de l'activité économique sur quelques produits principaux, ce qui augmente les risques pour l'institution financière;
- la durée prolongée de nombreux investissements, notamment dans le secteur forestier;
- les questions de régime foncier, les faiblesses institutionnelles et l'inexpérience des producteurs travaillant dans le cadre d'accords contractuels rigides;
- une infrastructure inadéquate, y compris les communications, les routes et la distribution d'électricité;
- la méconnaissance des zones rurales, de la part des prestataires de services financiers, entrave la conception de produits financiers appropriés;
- des cadres réglementaires qui pénalisent les portefeuilles ruraux/agricoles.

Pour abattre ces barrières et fournir des possibilités améliorées de services financiers aux petites entreprises forestières il faut une combinaison de solutions. Le présent article décrit les facteurs en jeu en présentant le cas d'entreprises forestières communautaires qui travaillent dans des concessions dans la Réserve de la biosphère maya du Petén, Guatemala<sup>1</sup>.

#### ENTREPRISES FORESTIÈRES COMMUNAUTAIRES DANS LA RÉSERVE DE LA BIOSPHÈRE MAYA

Le département du Petén au Guatemala a été largement exploité par les colons au cours des 40 dernières années et se compose donc principalement de trois

générations d'immigrants venus d'autres régions du pays. Ces immigrants ont défriché de vastes zones boisées pour pratiquer l'agriculture et le pâturage saisonniers. Ils ont également exploité des bois et des produits forestiers non ligneux (PFLN) précieux (SmartWood, 1999). Initialement, les entreprises d'exploitation industrielles avaient droit à un accès illimité au bois de valeur élevée de la région et étaient surveillées par l'entreprise publique Fomento y Desarrollo de Petén (FYDEP) administrée par l'État. Les entreprises ont obtenu des contrats d'exploitation de trois à cinq ans et payaient un impôt calculé sur la base du volume extrait. Du fait que ces contrats ne prévoyaient ni plan de gestion ni contrôle sur le rendement, les entreprises pouvaient extraire tout l'acajou qu'elles pouvaient (Carrera *et al.*, 2006) sans se soucier de la régénération des ressources. Cependant, à la suite de la création du Conseil national pour les aires protégées (CONAP) en 1989 et de la Réserve de la biosphère maya en 1990, tous les contrats d'exploitation dans la réserve ont été résiliés.

La Réserve de la biosphère maya couvre une superficie de 2,1 millions d'hectares, subdivisée en trois zones: une zone de base, consistant en parcs nationaux et biotopes protégés; une zone à usages multiples, où sont octroyées des concessions forestières; et une zone tampon, où une partie des terres appartient à des coopératives et des *ejidos* municipaux (terres publiques administrées par le gouvernement municipal), mais où l'utilisation du sol est généralement réglementée, même sur les propriétés privées (Carrera *et al.*, 2006). En 2004, la zone à usages multiples comprenait 13 concessions forestières communautaires, deux concessions industrielles et huit coopératives. Douze des concessions forestières communautaires étaient assistées par le programme de conservation de la biodiversité et de développement forestier durable (BIOFOR) de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) et Chemonics International.

Les concessions forestières octroyées par le CONAP pour 25 ans sont renouvelables. Les entreprises qui les ont obtenues peuvent extraire et vendre un volume limité de bois et de PFLN récoltés dans la zone de la concession, en fonction

de plans annuels soumis pour approbation au CONAP. Aux termes du contrat de concession, toutes les zones doivent être certifiées conformément aux normes du Forest Stewardship Council (FSC) dans les trois ans qui suivent l'attribution de la concession (Carrera *et al.*, 2006).

À la différence des populations rurales mieux établies, la population du Petén ne jouit pas de liens sociaux solides ancrés dans une histoire commune vécue en un endroit particulier. En revanche, des groupes de voisins, ou autres, à la recherche de débouchés autres que la petite agriculture, ont formé des entreprises forestières communautaires aux fins d'obtenir des concessions forestières. Ces entreprises ont été créées récemment; la plus ancienne a 13 ans (tableau 1). Vu leur jeunesse, le faible capital initial investi normalement et leurs connaissances essentiellement limitées à la petite agriculture, il est naturel qu'elles s'emploient encore à perfectionner leurs capacités d'entreprise.

Conformément aux conditions fixées pour obtenir une concession, toutes les entreprises sont également établies et soumettent des plans de gestion annuels aux autorités publiques. Nombre d'entre elles ont obtenu la certification du FSC, ce qui a attiré de nombreux nouveaux acheteurs des États-Unis, d'Europe, du Mexique et du Guatemala (Stoian et Rodas, 2006, par exemple), notamment pour l'acajou. Ces aspects positifs ne sont guère répandus chez les petites entreprises communautaires naissantes en Amérique latine.

#### Système de production

Étant donné que les concessions forestières communautaires sont des contrats à longue échéance assujettis à des plans de gestion à long terme (de 25 à 70 ans), les entreprises forestières communautaires récoltent une partie limitée de leur superficie chaque année (1 pour cent environ) (Ortiz, 2002). Elles contribuent ainsi à préserver la capacité de régénération de la forêt. Au début, les concessions exploitaient principalement l'acajou et le cèdre tropical, des essences à valeur élevée, en fonction d'une demande établie. Cependant, elles ont commencé à identifier des débouchés pour d'autres bois; en 2004, 18 différentes espèces étaient comprises dans les plans d'exploitation

<sup>1</sup> Des parties de cet article ont été adaptées à partir d'une étude de cas publiée par la FAO, 2005.

**TABLEAU 1. Concessions forestières communautaires dans la zone à usages multiples de la Réserve de la biosphère maya**

Organisation	Année d'octroi de la concession	Femmes	Hommes	Total
San Andrés	1999	11	167	178
Carmelita	1997	46	63	109
Cruce a la Colorada	2000	20	47	67
San Miguel	1994	4	35	39
La Colorada	2000	2	46	48
La Pasadita	1997	26	96	122
Uaxactún	1999	82	142	224
Arbol Verde	2000	33	309	342
Impulsores Suchitecos	1998	0	27	27
Laborantes del Bosque	1999	21	68	89
Custodios de la Selva	2000	16	82	98
El Esfuerzo	2001	9	29	38
<b>Total</b>		<b>270</b>	<b>1 111</b>	<b>1 381</b>

annuels présentés par les entreprises communautaires (BIOFOR/Chemonics International, 2003).

Le processus de production des concessions forestières communautaires se déroule en trois étapes:

- **la planification** – elle comprend un plan général de gestion pour la période de la concession, un plan d'exploitation annuel et un recensement annuel, ainsi que le renouvellement de la certification tous les cinq ans;

- **l'extraction** – elle comprend l'ouverture de la route principale, celle des routes secondaires et le défrichage des dépôts de billes, le chaînage et le martelage, le défrichage des zones d'abattage, le traînage, la coupe et le transport;

- **la transformation** – elle comprend la vérification du volume, l'écorçage, le sciage, le séchage préalable, le classement, l'inventaire, l'aiguisage et les réparations.

Si le bois est vendu sous forme de bille – le type de vente traditionnel – le processus s'achève par le transport jusqu'à l'acheteur. Cependant, ce type de commercialisation ne donne qu'un minimum d'avantages sur le plan de la main-d'œuvre communautaire et ne permet d'obtenir qu'un faible prix final pour le produit. Certaines entreprises forestières communautaires vendent encore le bois coupé à l'aide de scies à chaîne, ce qui n'exige que de faibles coûts opérationnels mais produit de grandes quantités de déchets et offre peu de débouchés. La production de

sciages oblige parfois les entreprises à former des alliances avec des partenaires industriels. Toutefois, certaines entreprises commencent à acheter leur propres scieries, augmentant ainsi leur capacité de fournir des produits à valeur élevée et leur permettant d'offrir des services de sciage aux autres entreprises communautaires, ce qui représente une forme supplémentaire de revenu.

#### BESOINS FINANCIERS

Les besoins financiers varient suivant les entreprises forestières communautaires en fonction de la quantité de bois à récolter, de la distance entre la concession et la communauté, des décisions intérieures relatives au niveau des salaires et de la qualité du matériel dont dispose l'entreprise. La capacité de production de chaque concession varie suivant la densité du bois commercial trouvé. Pendant la récolte de 2004, les concessions appuyées par BIOFOR ont abattu des volumes allant de 315 à 1 791 m<sup>3</sup> et de 116 à 1 008 arbres. Les coûts du processus d'extraction étaient compris entre 37,27 et 101,53 dollars EU le mètre cube (BIOFOR/Chemonics International, 2003).

Les organismes d'assistance technique ont collaboré étroitement avec les concessions forestières communautaires du Petén pour déterminer leurs coûts d'exploitation et leurs besoins financiers correspondants. Les plans d'exploitation annuels soumis au CONAP fournissent une ventilation des ressources financières nécessaires pour le cycle de production annuel.

Le tableau 2 donne trois exemples de la structure générale des coûts encourus par les concessions. Comme on le constate, l'extraction et le sciage représentent la majeure partie des coûts totaux d'exploitation (de 60 à 70 pour cent du total). Les coûts les plus importants dans les opérations d'extraction sont attribuables au chargement et au transport du bois et au traînage des billes jusqu'aux dépôts, coûts qui s'élèvent globalement à plus de 60 pour cent des coûts d'extraction. Il faut ajouter aux coûts d'extraction 6 pour cent pour l'entretien des routes principales. Ces coûts principaux sont dus, dans une large mesure, à la location d'engins lourds auprès de fournisseurs extérieurs (BIOFOR/Chemonics International, 2002). Le sciage contribue pour 73 pour cent aux coûts totaux de transformation, qui comprennent le personnel, le carburant, le matériel et l'utilisation de l'équipement et des machines.

Les coûts totaux pour les entreprises forestières communautaires relatifs à la récolte de 2004 étaient compris entre 60 691 et 240 834 dollars EU. Pour les 12 entreprises forestières communautaires assistées par BIOFOR, les coûts d'exploitation totaux pour la récolte de 2004 ont atteint 1,68 million de dollars.

Outre les coûts d'exploitation courants, les entreprises forestières communautaires ont recouru aussi au financement pour acheter des actifs fixes.

#### LES BANQUES COMMERCIALES SE MOBILISENT POUR RÉPONDRE AUX BESOINS

Étant donné la jeunesse relative des entreprises forestières communautaires et l'origine socioéconomique de leurs propriétaires, la plupart ne disposent pas du capital nécessaire pour financer leurs coûts d'exploitation. La majorité des entreprises profitent d'une combinaison de ressources pour couvrir les coûts de leurs opérations, y compris la constitution de partenariats avec l'industrie du bois, les paiements anticipés des acheteurs, le recours à des prêteurs d'argent locaux et les petits prêts obtenus par le biais de l'Association des communautés forestières du Petén (ACOFOP), qui regroupe les associations communautaires liées à la Réserve de la biosphère maya (BIOFOR/Chemonics International, 2002). Cependant, les prestataires

**TABLEAU 2. Exemples de la structure des coûts d'exploitation annuels des concessions forestières communautaires**

Entreprise	Coût (quetzales)						Coût total (\$EU)
	Plan général de gestion	Plan d'exploitation annuel	Extraction	Transformation	Taxes et certification	Administration	
Entreprise 1	30 200	21 441	151 999	165 560	40 468	81 933	491 600
% du total	6	4	31	34	8	17	
Entreprise 2	35 350	109 355	564 168	425 438	66 104	240 083	1 440 496
% du total	2	8	39	30	5	16	
Entreprise 3	39 700	128 363	814 039	533 317	110 211	325 126	1 950 755
% du total	2	7	41	27	6	17	

Source: En fonction des données provenant du programme BIOFOR/Chemonics International, 2003.

de services financiers les plus importants pour les entreprises forestières communautaires sont les banques commerciales – qui n'ont pas joué, dans le passé, un rôle actif dans la fourniture de tels services aux petites entreprises des zones rurales en Amérique latine.

#### BANRURAL ET BANCAFÉ

BANRURAL a commencé à opérer avec les concessions forestières communautaires en 1999, fournissant des prêts d'une valeur maximale de 100 000 quetzales (Q) (13 000 dollars EU environ) à trois concessions. Ces prêts ont été garantis par le nantissement de l'équipement ainsi que la présentation de contrats de vente. En 2002, la banque a accepté de fournir à quatre concessions des prêts plus élevés (de l'ordre de 400 000 Q ou 52 000 dollars EU) garantis par une lettre de crédit d'un importateur des États-Unis. Cependant l'expérience s'est soldée par un échec. L'importateur s'est révélé incapable d'acheter le bois qu'il avait commandé et a demandé aux concessions de chercher d'autres acheteurs. Les concessions ont demandé à la banque de prolonger la durée du prêt afin de leur permettre de trouver d'autres acheteurs et la banque a accepté. Toutes les concessions ont fini par rembourser le prêt, mais le paiement a été retardé et, dans un cas, la concession a dû vendre des actifs afin de s'acquitter de son engagement envers la banque.

Après cette expérience, en 2003, BANRURAL a hésité à octroyer des prêts d'une valeur élevée. Bien qu'elle ait continué à accorder de petits prêts de 100 000 Q au maximum, elle n'a plus accepté les lettres de crédit. En 2004, elle a repris à octroyer de gros prêts de l'ordre de 500 000 Q, à cause peut-être

de la concurrence croissante d'une autre banque commerciale, Bancafé.

Les rapports entre Bancafé et les concessions forestières communautaires ont commencé en 2003. Des représentants de l'ACOFOP et le bureau local de BIOFOR ont demandé à Bancafé l'octroi d'un financement pour les plans d'exploitation annuels d'un groupe de concessions. Les demandes de prêt étaient garanties par la promesse du soutien de l'ACOFOP et de BIOFOR. La même année, Bancafé a approuvé des prêts totalisant 10 millions de Q (1,3 million de dollars EU) à huit concessions forestières communautaires. Comme dans le cas de BANRURAL, ces prêts étaient basés sur ses actifs normaux et ne dépendaient donc pas de programmes spéciaux du gouvernement ou de donateurs. Au cours des trois derniers mois de 2006, Bancafé a fait faillite, du fait principalement de l'échec de ses investissements sur les marchés immobiliers étrangers. Son portefeuille dans le Petén a ensuite été transféré à BANRURAL.

Pendant la période de son activité, les prêts octroyés aux concessions forestières par Bancafé étaient garantis par un accord de solidarité entre les membres de l'ACOFOP. Afin de réunir les conditions voulues pour obtenir un financement, les concessions forestières avaient besoin d'un statut juridique et devaient être membres de l'ACOFOP. Les prêts se fondaient sur les besoins de trésorerie et des prévisions de vente incluses dans les plans d'exploitation annuels. Les garanties pour les prêts comprenaient l'acceptation de l'ACOFOP de couvrir les sommes non remboursées et le nantissement du bois récolté. La forte visibilité des concessions et leur intérêt à protéger leur réputation les poussaient

aussi à rembourser les prêts dans les délais établis. Dans les cas d'arriérés, l'ACOFOP a collaboré activement avec les concessions intéressées pour garantir le remboursement. Dans un cas particulier, l'ACOFOP a octroyé un prêt-relais à une concession afin de garantir le remboursement à Bancafé.

Les prêts octroyés aux concessions forestières représentaient un part importante du portefeuille de Bancafé pour la région du Petén – 45 pour cent en 2003 et 50 pour cent en 2004 (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2004). Les prêts étaient octroyés pour une période de 10 mois environ à 18 pour cent d'intérêt, les intérêts et le capital étant versés en une seule tranche finale.

À la fin de 2004, BANRURAL a commencé à négocier aussi des accords de prêt global avec les concessions par le biais de l'ACOFOP. En 2004, le prêt total avait atteint 11 millions de Q (1,4 million de dollars EU) et, en 2005, 9 millions de Q (1,16 million de dollars). Pour 2007, sept concessions ont obtenu des prêts au titre d'un accord global avec BANRURAL (A. Córdova, ACOFOP, communication personnelle).

#### Facteurs qui contribuent à la participation des banques commerciales

Le cas des entreprises forestières communautaires du Petén montre clairement qu'un milieu institutionnel et une structure de soutien appropriés favorisent la participation des banques commerciales. Les facteurs suivants ont contribué à rendre bancables les entreprises.

**La taille des entreprises réduit les effets de la dispersion géographique.** L'amplitude des opérations des entreprises forestières communautaires du Petén,

ainsi que la portée des services financiers nécessaires, rend la fourniture de ces derniers rentable pour les banques. De nombreux analystes ne considéreraient pas les prêts décrits dans ce cas comme microfinance. De fait, les niveaux des prêts totaux sont élevés. Toutefois, cela est dû aux caractéristiques des entreprises servies, et non aux moyens des ménages individuels qui participent à la concession. Le cas montre aussi la possibilité pour les familles pauvres d'organiser des activités commerciales susceptibles de profiter d'occasions qui ne leur auraient pas été offertes si elles travaillaient individuellement.

Au-delà du niveau de l'entreprise, afin de faciliter le financement, le projet BIOFOR et l'ACOFOP ont encouragé activement un groupe d'entreprises forestières communautaires à se présenter aux banques collectivement. Bancafé et plus tard BANRURAL ont pu baisser leurs coûts de transaction en traitant le groupe de prêts comme prêt global, et en négociant avec un client collectif, l'ACOFOP. Dans ces conditions, les banques ont intérêt à offrir des services apparentés, comme des transferts d'argent à des taux inférieurs et des prêts individuels aux membres de l'entreprise communautaire, afin de les attirer comme clients.

Enfin, les coûts de surveillance sont réduits pour les banques grâce aux relations établies avec l'ACOFOP et les organisations qui collaborent avec les entreprises forestières communautaires.

**Les portefeuilles diversifiés et les services complémentaires réduisent au minimum les risques.** Les banques commerciales peuvent diversifier leurs portefeuilles dans l'ensemble du pays. De cette façon, elles répartissent leurs risques sur un large éventail de clients et de types de prêts. Les risques sont donc inférieurs à ceux des portefeuilles concentrés dans une petite zone rurale.

Les services techniques et d'appui aux entreprises fournis par les organisations de la société civile et les organismes de développement internationaux fournissent une incitation supplémentaire aux banques commerciales à offrir des prêts plus importants aux entreprises communautaires. La solidarité entre les groupes,

comme il a été démontré avec l'ACOFOP, facilite clairement aussi l'accès aux banques commerciales. C'est ainsi que la garantie offerte par cette association et l'assistance à la surveillance, fournie tant par l'ACOFOP que par le programme BIOFOR/Chemonics, ont joué un rôle déterminant dans la décision de Bancafé d'octroyer des prêts aux entreprises.

Le plan d'exploitation annuel, fondé sur le recensement des arbres dans la zone de la concession, fournit une indication fiable des niveaux de production escomptés, et il est improbable que cette production ne se réalise pas. Bien que les entreprises communautaires soient nouvelles et continuent à révéler de grandes faiblesses de gestion, la demande actuelle pour de nombreux produits qu'elles offrent assure pratiquement leur viabilité financière – ce qui aide à réduire au minimum les risques pour les banques.

**Le système des concessions forestières fournit un cadre juridique pour des droits d'utilisation clairs.** Bien que les entreprises forestières communautaires ne détiennent pas de titres de propriété pour les forêts qu'elles exploitent, elles jouissent de droits légaux clairs à leur utilisation dans les concessions. La mesure dans laquelle elles peuvent y exploiter le bois et les PFNL est établie dans le plan général de gestion et les plans d'exploitation annuels. Bien que la terre elle-même ne puisse servir de garantie pour les prêts, le bois et les PFNL inclus dans le plan d'exploitation annuel peuvent être utilisés comme nantissement. L'approbation des plans par le gouvernement fournit aux banques une sécurité supplémentaire quant à la légitimité des activités économiques proposées.

**Engagement à servir les zones rurales.** Tant Bancafé que BANRURAL se sont engagées à servir les zones rurales et se sont donc attachées à mettre en place des services financiers susceptibles de répondre aux besoins de ce secteur.

## CONCLUSION

Le développement des entreprises forestières communautaires du Petén, au Guatemala, a bénéficié considérablement de l'établissement d'un cadre

politique et réglementaire clair, ainsi que de la disponibilité et de l'articulation de services techniques, commerciaux et financiers.

Les services techniques ont appuyé l'établissement initial du régime de concession, ainsi que la capacité des groupes communautaires d'adhérer à ce régime. Les services commerciaux leur ont permis de mettre en place des entreprises grâce à la création d'une structure et d'une organisation internes, à l'identification de débouchés commerciaux et à la conception de produits adaptés aux exigences du marché. Les services financiers ont consenti aux entreprises de satisfaire leurs besoins de trésorerie pour les opérations et d'investir dans les infrastructures aptes à améliorer l'offre de leurs produits. La fourniture de services financiers par les banques commerciales, à la différence des acheteurs de produits forestiers, a donné aux entreprises un surcroît d'indépendance et la capacité d'obtenir de meilleurs prix pour leurs produits.

Simultanément, la présence d'un cadre juridique clair et de services techniques et commerciaux s'est révélée déterminante pour encourager les banques commerciales à entrer en jeu. L'ACOFOP a joué un rôle de promotion important en faveur de ses membres vis-à-vis des banques commerciales. Des représentants du projet BIOFOR, en tant que prestataires de services commerciaux, ont également encouragé activement la participation de ces banques. Chaque type de service est essentiel et dépend aussi du succès qu'obtiennent les autres aux fins d'aider les entreprises forestières communautaires à atteindre leurs objectifs individuels, ainsi que l'objectif commun, à savoir, le développement économique des communautés pauvres de la région. ♦



## Bibliographie

**BIOFOR/Chemonics International.** 2002.

*Informe de asistencia técnica en servicio: planificación de aprovechamiento forestal y aserrío de 12 empresas forestales comunitarias, gestión 2003.*

**BIOFOR/Chemonics International.** 2003.

*Informe de asistencia técnica en servicio: planificación de aprovechamiento forestal y aserrío de 12 empresas forestales comunitarias, gestión 2004.*

**Carrera, F., Stoian, D., Campos, J.J., Morales, J. et Pinelo, G.** 2006. Forest certification in Guatemala. *Dans B. Cashore, F. Gale, E. Meidinger et D. Newsom, éd. Confronting sustainability:*

*forest certification in developing and transitioning countries*, p. 363–406. New Haven, Connecticut, E.-U.A, Yale School of Forestry and Environmental Studies.

**FAO.** 2005. *Microfinance et petites entreprises forestières*. Étude FAO forêts n° 146. Rome.

**González, A. et Rosenberg, R.** 2006. *The state of microfinance—outreach, profitability, and poverty: findings from a database of 2600 microfinance institutions*. Washington, DC, E.-U.A, Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (GCAP).

**Ortiz, S.** 2002. *Comercialización de productos maderables en concesiones forestales comunitarias en Petén, Guatemala*. Serie Técnica, Informe n° 326. Turrialba, Costa Rica, Centre agronomique tropical de recherche et d'enseignement (CATIE).

**Rutherford, S.** 2000. *The poor and their*

*money*. New Delhi, Inde, Oxford University Press.

**SmartWood.** 1999. *Resumen público de certificación de: Sociedad Civil Impulsores Suchitecos*. Melchor de Mencos, Guatemala.

**Stoian, D. et Rodas, A.** 2006. *Community forest enterprise development in Guatemala: a case study of Cooperativa Carmelita R.L*. Report in the ITTO—Forest Trends comparative study “Community-Based Forest Enterprises in Tropical Countries: Status and Potential”. Washington, DC, E.-U.A, Forest Trends.

**Superintendencia de Bancos de Guatemala.** 2004. Sistema Bancario Integración de la Cartera Vigente al 31 de Octubre de 2004. Guatemala, Guatemala. ♦