

Sécuriser le crédit aux organisations paysannes par le warrantage

Mardi 23 Décembre 2003 Betty WAMPFLER

Le financement des intrants agricoles reste une opération difficile et risquée dans laquelle les IMF hésitent souvent à s'engager. Le problème présente une acuité particulière dans les pays où les aléas climatiques sont importants. Le BIM d'aujourd'hui présente une expérimentation du financement des intrants à partir du warrantage des récoltes au Niger. Cette expérimentation est conduite dans le cadre du Projet de Promotion de l'Utilisation des Intrants agricoles par les Organisations de Producteurs, exécuté au Niger par la FAO, avec un financement de la Coopération belge. Initié en 1999, ce projet achève sa deuxième phase en 2003 ; une troisième phase est en discussion. En 2002, le projet travaillait en partenariat avec environ 1300 organisations paysannes regroupant 56 000 membres, dont 39% de femmes. Les données sur l'expérimentation du warrantage présentées dans ce BIM sont issues des documents du projet et de discussions avec les organisations paysannes partenaires. Une étude, envisagée en 2004, avec l'appui du Programme de Développement des Systèmes Financiers Ruraux (PDSFR) du Niger, devrait permettre d'approfondir l'analyse des conditions de mise en oeuvre du warrantage et de son impact sur les organisations paysannes, les producteurs et les institutions de microfinance.

Le contexte

Le projet FAO Intrants analyse ainsi la problématique des intrants au Niger : « Dans un pays au déficit céréalier croissant comme le Niger, un emploi plus intense et mieux adapté des intrants agricoles revêt une certaine priorité. L'accès aux intrants reste aléatoire, notamment parce que le financement n'en est pas assuré. D'une part, les institutions financières, qu'elles soient bancaires ou microfinance sont toujours réticentes à s'engager dans l'agriculture ; d'autre part, dans le contexte de grande pauvreté qui caractérise le Niger, beaucoup de producteurs sont confrontés à un cercle vicieux : ils bradent leurs productions à la récolte pour payer leurs dettes ou faire face à des besoins urgents de trésorerie, les faibles revenus retirés de la production ne permettent pas l'achat d'intrants, les rendements restent faibles et le cercle vicieux se referme. Les schémas classiques de crédit ne sont pas efficaces. L'importance de l'aléa climatique pose la question de savoir s'il est judicieux de s'endetter pour des intrants.

Le principe du crédit warranté

L'expérience engagée avec l'appui du projet FAO Intrants repose sur un partenariat entre le projet, des organisations paysannes (OP) et des institutions de financement (IF), de microfinance essentiellement. La technique du crédit warranté consiste en un prêt garanti par un stock de produit dont la valeur augmente sur une période donnée (ici entre récolte et soudure). L'OP sert d'intermédiaire entre les producteurs et l'institution de financement.

Mode d'organisation du crédit warranté

En novembre-décembre, les organisations paysannes demandent à leurs membres de stocker divers produits agricoles, mais essentiellement pour l'instant, des céréales, dans un magasin collectif. L'IF vient contrôler le stock, en vérifie la quantité et la qualité. Le magasin est ensuite fermé avec deux cadenas, l'un pour l'IF, l'autre pour l'OP. Un suivi du stock et une protection du stock contre les prédateurs sont assurés pendant la durée du stockage.

Une fois le stock vérifié, l'IF accorde à l'OP un crédit correspondant au prix à la récolte du stock constitué. Pour limiter le risque de l'IF, le crédit peut être limité à un pourcentage (80% ou 90%) inférieur à la valeur du stock au moment de la récolte.

L'OP redistribue le crédit à ses membres, qui sont incités à utiliser ce crédit pour mener une activité génératrice de revenus, de cycle court (embouche, maraîchage, transformation, commercialisation, migration saisonnière, ...).

En avril, les OP sont en mesure, à partir de l'évolution des prix de la production agricole, de prévoir les disponibilités financières liées à la réalisation future de leur stock. Elles peuvent alors négocier avec les fournisseurs des intrants à des prix favorables (du fait de la commande groupée, prévisible et anticipée).

En mai, les producteurs membres de l'OP réalisent leurs activités génératrices de revenus, remboursent leur crédit à l'OP qui elle-même rembourse son crédit à l'IF. Le stock est vendu à un prix plus favorable qu'à la récolte. L'OP et ses membres bénéficient alors d'un fonds de roulement dont la valeur a augmenté grâce à l'augmentation de la valeur du stock de produits et aux bénéfices des activités génératrices de revenus. Par ailleurs, l'OP a obtenu des prix favorables pour les intrants grâce à une demande prévisible, groupée et solvable. Certaines OP créent une boutique d'intrants avec le capital ainsi constitué.

Intérêts et limites de la technique du warrantage

Selon la comptabilité du projet FAO Intrants, la méthode du warrantage a permis l'octroi de 350 millions CFA de crédit depuis 1999. Les octrois ont progressé très rapidement : 2,3 millions en 1999, plus de 200 millions en 2003. Les institutions de financement, institutions de microfinance, mais aussi depuis peu, certaines banques commerciales, se montrent fortement intéressées par le système de warrantage qui sécurise significativement le crédit. Les taux de remboursement apparaissent à ce jour très satisfaisants. L'accès aux intrants a été amélioré au sein des OP participantes. Des activités génératrices de revenus ont été développées. L'étude d'impact qui doit être réalisée en 2004 a pour objectif de préciser et d'évaluer ces différents points.

Cependant, les quatre années d'expérimentation mettent aussi en évidence des problèmes et des limites de la technique du crédit warranté. Sa mise en oeuvre est limitée à des productions susceptibles d'être stockées sans dommage (céréales, certains produits maraîchers, ...) et dont les prix connaissent des fluctuations importantes et prévisibles au cours de l'année. L'intérêt du warrantage décroît fortement si les prix agricoles se stabilisent ou si les fluctuations traditionnelles sont perturbées (en cas d'importations massives d'aide alimentaire par exemple).

La gestion du stock doit être rigoureuse : contrôle de qualité et de quantité au moment du stockage, vérification régulière des conditions d'entreposage, contrôle des prédateurs (insectes, rats, ...), prévention des vols. Cette gestion entraîne des coûts qui doivent être prévus au démarrage de l'opération et dont la prise en charge doit être contractualisée entre les différents partenaires. Le manque d'infrastructures adaptées, la faible disponibilité en magasins surs et sains est un handicap important pour le développement du warrantage. La commercialisation du stock peut échouer sur différentes difficultés : manque d'acheteurs, spéculation des acheteurs sur les prix, problème de qualité du stock qui s'est détérioré, ...

Mais le problème le plus important semble être aujourd'hui la faible capacité de réponse des institutions de financement. La microfinance s'est développée assez tardivement au Niger par rapport

aux autres pays de l'Afrique de l'Ouest. De l'avis de tous les observateurs, le secteur est encore très « jeune » au Niger et poursuit sa structuration. Dans les deux dernières années, le secteur a rencontré des difficultés importantes : trois des institutions qui constituaient le « fer de lance » du secteur, Taimako, le MCPEC et le Crédit Rural du Niger ont été déstabilisées par des difficultés de différente nature (impayés et/ou détournements, ...) et sont aujourd'hui en restructuration. De nombreuses petites structures issues d'initiatives locales n'ont pas d'appui technique. Les opérateurs d'appui qualifiés sont peu nombreux. Les capacités de développement de la microfinance restent donc globalement limitées face aux demandes importantes qui émergent au sein des organisations paysannes.

La sécurisation du crédit garanti par le warrantage a permis d'ébaucher des partenariats entre des OP et le secteur bancaire commercial. Mais celui-ci reste faiblement décentralisé, et ne semble pas être en mesure de répondre avec efficacité à cette nouvelle demande rurale.

Par ailleurs, le dialogue entre organisations paysannes et institutions de financement, même s'il s'est amélioré au Niger dans les deux dernières années, reste difficile. Paradoxalement, cette difficulté semble se renforcer autour du warrantage, à travers une réactualisation de l'épineuse question des taux d'intérêt. Les OP estiment que le warrantage permet de réduire les coûts du risque pris par les IF et devrait donc bénéficier à ce titre d'une réduction des taux d'intérêt du crédit. Les IMF en situation globalement précaire au Niger peuvent difficilement envisager de réduire leur taux d'intérêt.

Les perspectives

Plusieurs voies sont explorées pour améliorer le système de warrantage.

Afin de réduire les frais de suivi des stocks dispersés dans les villages éloignés, il est envisagé de confier les stocks, au niveau local, à un organisme spécialisé. Dans le warrantage « orthodoxe », cet entreposeur est agréé par l'IF et reconnu par les OP. Il délivre un certificat de dépôt (warrant) valant billet à ordre à l'OP, une fois le stock constitué. Ce certificat, attestant la quantité et la qualité du stock est présenté à l'IF qui fournit alors le crédit à la valeur du jour du stock. Au moment du dénouement du warrant (à la soudure), le producteur rembourse son crédit et l'acheteur dépose à l'IF le prix du stock. L'IF donne le certificat de dépôt à l'acheteur, qui le présente à l'entreposeur et réceptionne la marchandise. Dans certains pays, le warrant est négociable : c'est au moment où il change de main que l'on fixe sa valeur. L'entreposeur agréé est une des clés de l'institutionnalisation et de la pérennisation du dispositif de warrantage. Une expérience pilote est envisagée au Niger dans ce sens.

Le renforcement du dialogue et des partenariats entre OP et IMF et entre IMF et secteur bancaire commercial sont des conditions de développement de la technique du warrantage.

Enfin, des expérimentations de warrantage avec une plus grande diversité de produits agricoles pourraient élargir les perspectives de financement de l'agriculture dans des contextes fortement vulnérables comme le Niger.

Indications bibliographiques

Innovations en microfinance - le « crédit-stockage », BIM n°107 – février 2001 USAID, Microentreprise Best Practices, « Crédit-stockage : financement des producteurs agricoles », Bamako Technical note n°5, octobre 2000 (traduction française)

Coulter J.P., A.S. Sheperd, "Inventory Credit, An Approach to Developing Agricultural Markets", FAO Agricultural Services Bulletin, Rome, 1995, 120 pages

Fiche Inter-réseaux n°5, « Crédit warranté », octobre 2002 (<<http://finance.inter-reseaux.net/ressources/credit%20warrantage%20v2.doc>>)

Pour Pôle Microfinancement Betty Wampfler