

République du Niger
Programme de Développement des Services Financiers Ruraux
PDSFR



Mission de capitalisation des expériences
de crédits garantis par le warrantage de produits agricoles

Rapport définitif octobre 2005

Association ICAR
(Internationale de Crédit Agricole et Rural)
25 rue Libergier, 51088 Reims Cedex, France
Bureau à Madagascar, lot 22 A 17 A - rue Benyowski - Antsirabe – Madagascar
Téléphone +261.20.44.497.08 - icar@wanadoo.mg

SOMMAIRE

SOMMAIRE	2
TABLE DES ILLUSTRATIONS	4
LISTE DES ANNEXES.....	6
Introduction : Origine, objet et organisation de la mission.....	7
1. Le contexte agricole et financier nigérien.....	9
1.1. Un secteur agricole structurellement déficitaire	9
1.2. Un secteur " microfinance " fragile, instable et peu efficace en milieu rural	14
1.3. Un secteur bancaire surliquide mais très prudent face aux risques agricoles	22
2. Quelques rappels sur le warrantage	25
2.1. Origine du warrantage : une technique de garantie de crédits à court terme.....	26
2.2. La notion de tierce détention et les magasins généraux.....	26
2.3. La technique classique : le récépissé warrant, endossable et escomptable.....	27
2.4. L'application agricole et les nécessaires adaptations dans les pays en développement	28
3. Les expériences de warrantage au Niger.....	31
3.1. L'introduction et le développement du warrantage.....	31
3.2. Les arguments en faveur du warrantage et leur portée	32
3.2.1. Financer l'achat d'intrants agricoles	32
3.2.2. Financer des activités génératrices de revenus complémentaires	33
3.2.3. Favoriser l'organisation des marchés agricoles et le rôle commercial des organisations de producteurs.....	33
3.2.4. Contribuer à améliorer la sécurité alimentaire.....	34
3.2.5. Améliorer et pérenniser l'offre de services financiers formels en milieu rural.....	34
3.3. Tentative de bilan quantitatif	36
3.3.1. Volumes globaux réalisés	36
3.3.2. Acteurs mobilisés.....	38
3.4. Eléments d'appréciation qualitative	40
3.4.1. Modalités de gestion des opérations :	40
3.4.2. Conditions financières des opérations de warrantage.....	41
3.4.3. Conditions Juridiques et maîtrise des risques des opérations de warrantage.....	42
3.4.4. Deux expériences significatives :	43
3.5. <i>Une estimation du potentiel d'activités est-elle possible ?</i>	45
4. Analyse des points critiques et recherche de solutions	47
4.1. Comment réduire le risque lié à la valeur de la garantie ?.....	47
4.1.1 Démarche méthodologique et éléments à prendre en compte :	48
4.1.2. Exemple d'application :	49
4.1.3. Compte rendu de la discussion sur la présentation du groupe A au cours de l'atelier (voir annexe 10).....	51
4.2. Comment s'assurer de la capacité de remboursement du crédit ?.....	51
4.2.1. Méthode d'approche de la rentabilité.....	52
4.2.2. Liste des activités génératrices de revenu	53
4.2.3. Trois activités soumises au test de méthode	54
4.2.4. Compte rendu de la discussion sur la présentation du groupe B au cours de l'atelier (voir annexe 11).....	55
4.3. Comment sécuriser la procédure du crédit warrantage ?	56
4.3.1. Etat des lieux des pratiques et procédures.....	56
4.3.2. Points clés soumis à la vigilance des SFD	56
4.3.3. Bases contractuelles de la sécurité.....	57
4.3.4. Recommandations :	57

4.3.5. : Compte rendu de la discussion sur la présentation du groupe C au cours de l'atelier (voir annexe 12)	59
4.3.6. Recommandations du consultant	60
4.4. Comment améliorer la capacité de financement des IMF et leurs perspectives de refinancement ?	62
4.4.1. La problématique générale.....	62
4.4.2. Etude de cas	63
4.4.3. Propositions de stratégies de refinancement	65
4.4.4. Propositions de la mission.....	66
5. Conclusion	69
5.1. Synthèse et recommandations de l'atelier	69
5.2. Conclusion générale : esquisse de plan d'action.....	72

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Graphique 1: Evolution de la production céréalière au Niger	11
Graphique 2: Evolution des superficies (1990-2001)	11
Graphique 3 : Evolution des rendements (1990-2001)	12
Graphique 4 : Bilan céréalier du Niger (1990-2005)	13
Graphique 5 : Opérations de warrantage au cours des 6 dernières années	36

LISTE DES SIGLES

ACDI :	Activités Génératrices de Revenus
AGR :	Activités Génératrices de Revenus
ANPIP :	Agence Nationale de Promotion de l'Irrigation Privée
APEC :	Associations Pour l'Epargne et le Crédit
BAD :	Banque Africaine de Développement
BCEAO :	Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest
BRS :	Banque Régionale de Solidarité (ouverte au Niger en juillet 2005)
CFA :	Franc CFA : Unité monétaire de la zone franc (UEMOA)
CLUSA :	Cooperative League of the United States of America
COOPEC :	Coopératives d'Epargne et de Crédit
CPEC :	Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit
CRN :	Crédit Rural du Niger
CSC :	Cellule de Suivi et de Contrôle du Ministère chargé des Finances (Service de Tutelle des SFD)
DCV/MDA :	Direction des Cultures Vivrières du Ministère du Développement Agricole
DID :	Développement International Desjardins
FAO :	Food and Agriculture Organisation
FERT :	Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
FIDA :	Fonds International pour le Développement Agricole
FMI :	Fonds Monétaire International
GTZ :	Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit (Agence Technique de Coopération Allemande)
ICAR :	Internationale de Crédit Agricole et Rural (association française unissant FERT et trois Caisses régionales du groupe mutualiste "Crédit Agricole", spécialisée en soutien à la microfinance rurale).
IMF :	Institution de Microfinance
KOKARI :	Une société de coopération d'intermédiation financière (issue d'un projet GLUSA)
MCPEC :	Mouvement des CPEC
MDA :	Ministère du Développement Agricole
MEC :	Mutuelle d'Epargne et de Crédit
MUTEC :	MUTelles d'Epargne et de Crédit (membre de l'UMEC, ex-réseau PMR)
ONG :	Organisation Non Gouvernementale
OP :	Organisations Paysannes
OPVN :	Office des Produits Vivriers du Niger
PARMEC :	Programme d'Appui Régional aux Mutuelles d'Epargne et de Crédit (à l'origine de la loi sur les MEC en Afrique de l'Ouest)
PDSFR :	Programme de Développement des Services Financiers Ruraux
PMR :	Projet Microréalisations puis Projet Mutuelles Rurales (financement allemand)
REX :	Résultat d'exploitation
SDR :	Stratégie nationale de Développement Rural
SFD :	Systèmes Financiers Décentralisés
SIG :	Système d'Information de Gestion ou Solde Intermédiaire de Gestion
SIMA :	Système d'Information sur les Marchés Agricoles
SMF :	Stratégie nationale de Micro-Finance
SRP :	Stratégie nationale de Réduction de la Pauvreté
TAANADI :	Une Société Coopérative d'Intermédiation Financière (issue du CRN)
UEMOA :	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UG :	Union de Groupements
UMEC :	Union des MUTEC
USAID :	United States Agency For International Development
VA :	Valeur Ajoutée
WOCCU :	World Council of Credit Unions
YARDA :	Une société coopérative d'intermédiation (issue du projet ASAPI/UE)

LISTE DES ANNEXES

1. Carte du Niger
2. Termes de référence de la mission
3. Programmes réalisés
4. Liste des personnes rencontrées et institutions rencontrées pendant la mission
5. Travaux du Groupe A
6. Exemple d'application de l'analyse simplifiée de la rentabilité des activités à financer
7. Cadre juridique et réglementaire des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)
8. Note de synthèse : secteur bancaire, assurances, tierce détention, nantissement
9. Note de présentation de la Banque Régionale de Solidarité (BRS)
10. Compte rendu de la discussion sur la présentation du groupe A au cours de l'atelier
11. Compte rendu de la discussion sur la présentation du groupe B au cours de l'atelier
12. Compte rendu de la discussion sur la présentation du groupe C au cours de l'atelier

Introduction : Origine, objet et organisation de la mission

Origine de la mission :

L'idée de relancer le crédit aux producteurs agricoles en le garantissant par le warrantage de leurs récoltes a été introduite en 1999 par le « Projet Intrants » (MDA/DCV – FAO, sur financement de la Belgique). Elle a bénéficié d'une promotion intensive, soutenue par une communication efficace, à l'origine d'une forte demande des groupements de producteurs partenaires du « Projet Intrants ». Plusieurs centaines de groupements de producteurs ont été sensibilisés à l'intérêt de cette activité. Pour de nombreuses Organisations de Producteurs (OP), le warrantage constitue même la première activité réalisée dans le cadre de leur partenariat avec des Projets de Développement ou des ONGs.

Une grande diversité d'acteurs du développement rural s'est intéressée à cette technique : Les OP, leurs Unions et Fédérations, les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) ou les Institutions de Micro-Finance (IMF), ainsi que les « partenaires au développement » qui peuvent être des ONG, des projets, des programmes, des prestataires de services,...

Cette multiplicité des intervenants a suscité de nombreuses expérimentations, avec des produits divers, des conditions financières différentes, des procédures et des modalités opérationnelles variées. Le thème warrantage a ainsi été retenu comme l'un des thèmes prioritaires pour les actions de Recherche Développement réalisées dans le cadre du PDSFR (Programme de Développement des Services Financiers Ruraux), financé principalement par le FIDA (Fonds International pour le Développement Agricole).

Un groupe de travail thématique a été constitué à l'initiative de la « Composante 3 - Recherche Développement » du PDSFR. Ce groupe est co-animé par le responsable de la Composante et l'équipe du Projet Intrants en tant que " point focal du groupe thématique warrantage ". Ce groupe thématique a organisé quelques réunions de travail, a réuni de la documentation sur les expériences nigériennes en cours et des références bibliographiques extérieures puis a proposé l'organisation d'une mission de consultation internationale sur ce thème.

Objet et conditions de réalisation de la mission :

L'objet de cette mission est de capitaliser les leçons qui peuvent être tirées de ces expériences et de formuler des recommandations pour son développement. Elle a été organisée en trois phases : (i) lancement de la mission, collecte de documentation et des données disponibles et préparation d'enquêtes complémentaires ; (ii) traitement des données disponibles, collecte de données complémentaires ; (iii) analyse, synthèse et atelier de restitution.

La mission a été conduite selon une méthodologie participative qui a cherché à valoriser les informations disponibles et les expériences des différents acteurs du développement rural nigérien concernés par la valorisation des récoltes et le crédit aux agriculteurs puis à associer ceux-ci aux travaux de la mission, notamment par l'organisation d'un atelier qui a permis de partager les premiers résultats de la mission et d'approfondir de manière collective la recherche des solutions aptes à favoriser le développement de ces activités.

La mission a été organisée sur une durée totale de 40 jours entre la fin 2004 et le début 2005. Une première phase s'est déroulée du 22 novembre au 6 décembre 2004 et a été animée par le consultant international, chef de mission. La seconde phase a été réalisée du 7 décembre 2004 au 15 janvier 2005 par deux consultants nationaux assistés par les responsables du PDSFR et du Projet Intrants et

la troisième phase est intervenue du 17 janvier 2005 au 7 février 2005, animée par le consultant international avec la participation des différents partenaires des deux projets, notamment à l'occasion d'un atelier de travail participatif organisé les 2 et 3 février 2005.

Cette mission a été cofinancée par le PDSFR sur les ressources d'un prêt du FIDA à la République du Niger et par l'association Internationale de Crédit Agricole et Rurale (ICAR) sur ressources de l'association FERT (contribution des Céréaliéristes de France au titre de la solidarité internationale entre agriculteurs).

Présentation du rapport :

Le présent rapport, dans sa version définitive, tient compte des remarques et observations formulées par le PDSFR sur la version provisoire rédigée à l'issue de la dernière de ces trois phases. Il fait le point sur les principales observations réalisées par la mission, synthétise les résultats des analyses qui ont pu être conduites au cours de la mission et au cours de l'atelier de restitution puis formule des recommandations susceptibles de favoriser le développement du financement rural sécurisé par l'utilisation de la technique de garantie que constitue le warrantage.

Le rapport est organisé en 4 chapitres principaux suivis d'une synthèse des recommandations et d'une proposition de plan d'action.

Le premier chapitre vise à établir un panorama du contexte dans lequel se développe la problématique traitée par la mission : après une rapide présentation du secteur agricole nigérien, il dresse un tableau du secteur financier, tant du point de vue des Institutions de Microfinance ou Systèmes Financiers décentralisés, principaux acteurs du crédit aux petits producteurs agricoles que du point de vue des Banques Commerciales qui pourraient à l'avenir contribuer davantage au financement du secteur.

Le second chapitre poursuit une finalité informative et pédagogique pour rappeler quelques éléments de base sur le warrantage en tant que technique de garantie de crédits à court terme. Il vise ainsi à répondre à une attente exprimée par plusieurs interlocuteurs rencontrés sur le terrain au cours de la mission.

Le troisième chapitre présente la synthèse du travail de capitalisation effectué par la mission à partir des expériences de warrantage réalisées au Niger au cours des cinq dernières années et il cherche à en établir un bilan tant quantitatif que qualitatif pour dégager des perspectives de développement de cette activité à moyen terme

Enfin, le quatrième chapitre analyse les points critiques des opérations déjà réalisées et présente pour chacun d'eux des perspectives de solutions telles qu'elles ont été identifiées par la mission puis discutées et validées à l'occasion de l'atelier de travail de février 2005.

Sur ces bases, le rapport se conclut par une synthèse des recommandations de l'atelier et de la mission pour favoriser le développement du crédit à l'agriculture familiale au Niger en utilisant la technique du warrantage et une présentation des grandes lignes d'un plan d'action qui pourra être développé par le groupe de travail thématique mis en place.

1. Le contexte agricole et financier nigérien

Ce premier chapitre intéressera surtout le lecteur peu familier du contexte nigérien : il lui permettra de prendre connaissance des conditions économiques particulières dans lesquelles se développe la problématique traitée par la mission : dans un pays Sahélo-saharien structurellement déficitaire sur le plan alimentaire, la question du stockage et de la valorisation des récoltes et, plus largement, du financement de l'agriculture, présente un caractère crucial en termes d'intérêt national. Elle constitue un facteur déterminant de la sécurité alimentaire de la population. Les efforts mis en œuvre depuis une quinzaine d'années pour améliorer l'offre de services financiers accessibles aux agriculteurs n'ont, pour le moment, produit que des résultats de faible portée tant le secteur nigérien de la microfinance reste fragile et instable. Si le secteur bancaire désormais libéralisé semble stabilisé, il demeure étroit, peu concurrentiel et surtout très prudent face aux coûts et aux risques spécifiques du financement agricole. Enfin, les bailleurs de fonds internationaux soutiennent activement divers types de projets agricoles ou sociaux qui disposent ainsi de financements conséquents, le plus souvent en subvention. Ces ressources sont en partie distribuées sous forme d'aides directes au profit des organisations de producteurs agricoles, parfois présentées comme des crédits mais gérées selon des modalités et des conditions qui ne relèvent pas d'une démarche de constitution de services financiers viables et autonomes.

1.1. Un secteur agricole structurellement déficitaire

La production agricole vivrière, essentiellement fournie par de petites exploitations familiales, est constituée principalement de céréales (mil et sorgho surtout). Elle est soumise à de forts aléas climatiques et augmente moins vite que la population.

Le Niger compte environ 12 millions d'habitants pour une superficie totale de 1,2 millions de km², soit une densité moyenne de 10 habitants au km². La répartition spatiale des ressources en eaux détermine celle de la population, concentrée pour 90% sur une bande étroite de territoire au sud du Pays, le long du fleuve Niger et de ses affluents de surface ou souterrains ainsi que sur les zones moins irrégulièrement arrosées au climat sahélien (avec une petite zone sahélosoudanaise autour de Gaya). Le reste du territoire présente un climat désertique impropre à l'agriculture, à l'exception de quelques oasis et des montagnes de l'Aïr (région d'Agadez).

Le taux de croissance démographique est estimé à 3,3% l'an et le Produit Intérieur Brut (PIB) à 230 dollars des Etats Unis d'Amérique (USD) par habitant. L'agriculture contribue pour environ 21% à la formation du PIB du Niger (source : FMI, juin 2004). Elle constitue l'activité principale d'environ 70% de la population active et procure un peu plus de 14 % des recettes d'exportation. Le principal produit d'exportation reste l'uranium, suivi des produits animaux puis des produits végétaux et enfin des autres produits miniers. Les produits alimentaires constituent le principal poste des importations, devant les biens d'équipements et les produits pétroliers.

Cette situation alimentaire structurellement déficitaire est aggravée par le caractère très aléatoire de la pluviométrie dans la plupart des zones de production. En simplifiant, il apparaît que **deux années sur trois** le déficit pluviométrique conduit la population rurale à ne pas produire suffisamment pour se nourrir et les familles agricoles elles-mêmes doivent acquérir des céréales de base.

Le système d'exploitation agricole le plus répandu au Niger comme dans la plupart des pays de l'Afrique de l'Ouest est la petite exploitation familiale, d'une taille généralement comprise entre un et cinq hectares. Le nombre de ces petites exploitations familiales serait compris entre 1,2 et 1,5 million tandis que le pays compterait moins d'une centaine de grandes exploitations, de superficie comprise entre 20 et 70 hectares. Ces grandes exploitations appartiennent le plus souvent à des opérateurs qui exercent dans d'autres activités économiques (transport, import-export etc.).

Les principales cultures vivrières sont le mil, le sorgho, le riz et le manioc tandis que les cultures principalement destinées à la commercialisation sont le niébé, l'arachide, le souchet, les cultures maraîchères (principalement l'oignon mais aussi la tomate et le poivron) ainsi que le coton.

Le mil est la principale culture du pays et la base de l'alimentation de la population. C'est aussi le principal produit stocké par les producteurs ayant accès au crédit. C'est pourquoi, dans le cadre de cette première approche de la question du warrantage, nous nous intéresserons particulièrement au mil, puis plus largement aux céréales, même si d'autres produits tels que le Niébé, et surtout l'oignon ou les légumes-fruits séchés peuvent jouer un rôle prépondérant dans l'économie rurale de certaines zones (Oignons sur les périmètres irrigués de Galmi à Maradi, Tomates à Agadez, Poivrons à Diffa).

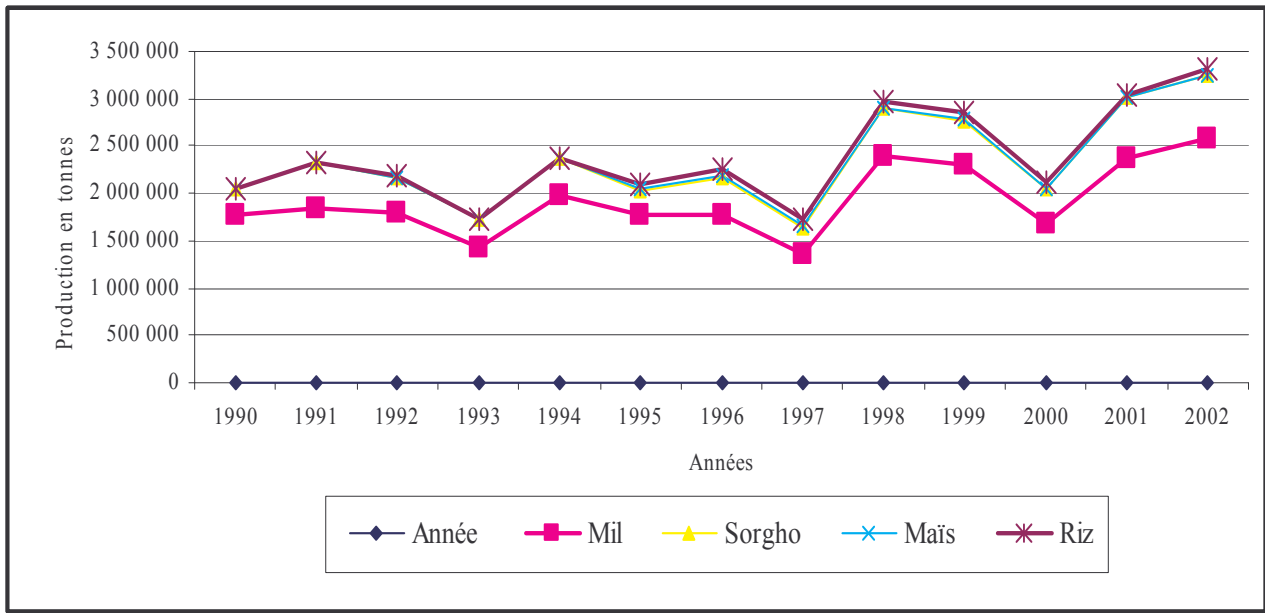
Si l'on considère la structure de la production céréalière, on observe que *le mil est produit dans toutes les régions du pays et représente en moyenne plus de 80% de la production céréalière totale*. Le **sorgho** est cultivé dans la région du fleuve et dans les bas-fonds dans le reste du pays. Il correspond à 17% de la production céréalière. Le riz est cultivé dans les aménagements hydro-agricoles de la vallée du Niger, dans l'ouest du pays ; il correspond à 2% du volume moyen des céréales produites annuellement. Le **maïs** est une production marginale car il représente à peine 1% de la production céréalière du pays.

Une forte variabilité interannuelle de la production céréalière : surfaces stables mais rendements aléatoires pour le mil et le sorgho,

Lorsqu'on examine l'évolution de la production céréalière du Niger au cours des quinze dernières années, on constate que les plus faibles volumes de production de céréales ont été enregistrés en 1990, 1991, 1997 et 2000. Ces années ont donc été particulièrement déficitaires. Dans une moindre mesure, l'année 2004 apparaît également déficitaire après trois années au bilan équilibré (2001 et 2002), voire légèrement excédentaire (2003).

Le graphique ci-dessous illustre le fait que les volumes de production de mil et de sorgho évoluent pratiquement au même rythme ; et ce rythme traduit une relative stabilité en termes de répartition des surfaces. Cependant, les six dernières années ont été caractérisées par une légère tendance à la baisse de la production du mil au profit de celle du sorgho et un peu de celle du riz. La baisse est beaucoup plus nette lorsqu'on compare le niveau actuel de la production de mil à celui de 1990 (-9%) et surtout à l'évolution des besoins générés par la croissance démographiques. Malgré cette tendance, le mil est de loin la céréale la plus produite au Niger. Les graphiques et analyses ci-dessous sont extraits de l'étude sur le commerce des céréales produite en 2003 par une équipe du Système d'Information sur les Marchés Agricoles (SIMA) et complétés par des données recueillies par la mission auprès de ce même service ainsi qu'auprès de l'Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN) et du Service Statistique de la Direction des Cultures Vivrières du Ministère du Développement Agricole (SS/DCV/MDA).

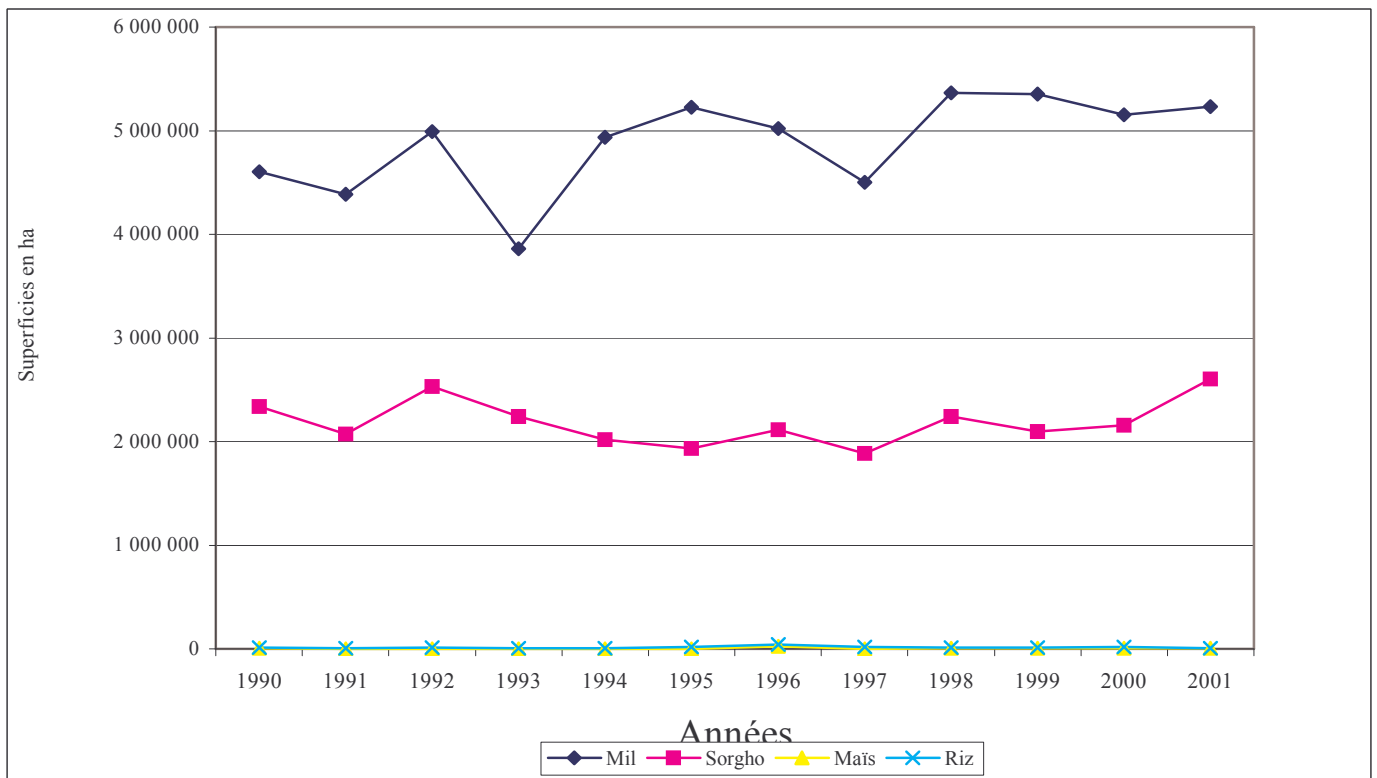
Graphique 1: Evolution de la production céréalière au Niger



L'examen des courbes d'évolution des superficies cultivées de mil indique qu'en 10 ans, le pays n'a pas enregistré d'extension des cultures vivrières de base ; la moyenne annuelle reste sensiblement le niveau de l'année 1992.

Les superficies cultivées en maïs et en riz varient fortement d'une année à l'autre en fonction du niveau des irrigations (découlant des facteurs climatiques) car elles sont généralement situées dans les aménagements hydro-agricoles.

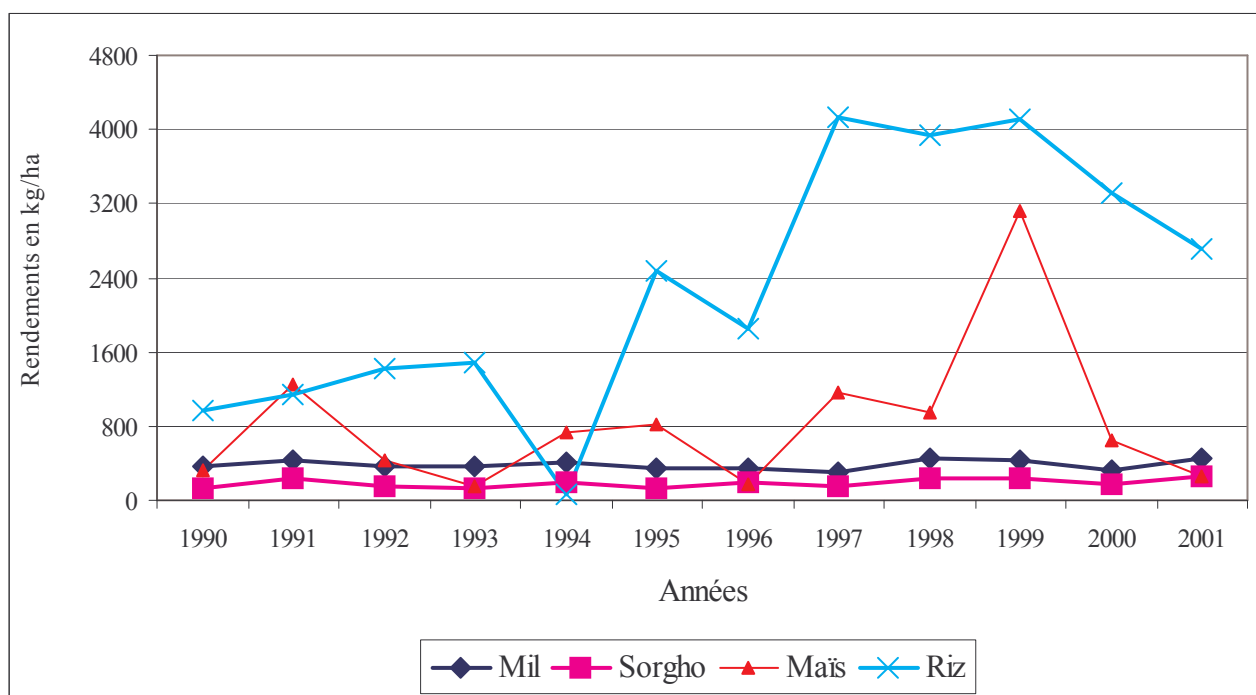
Graphique 2: Evolution des superficies (1990-2001)



Les rendements les plus élevés pour le mil et le sorgho ont été observés en 2001 ; cependant on observe une évolution en dents de scie qui incite à analyser ces niveaux de 2001 beaucoup plus comme une donnée conjoncturelle due aux conditions climatiques plus favorables que comme l'amorce de l'augmentation des rendements de ces céréales dans le temps.

L'évolution du rendement du maïs et du riz présente d'importants écarts qui indiquent toute l'instabilité de ces cultures dans le pays.

Graphique 3 : Evolution des rendements (1990-2001)



La stagnation relative de la production céréalière s'expliquerait donc, entre autres, par les facteurs suivants :

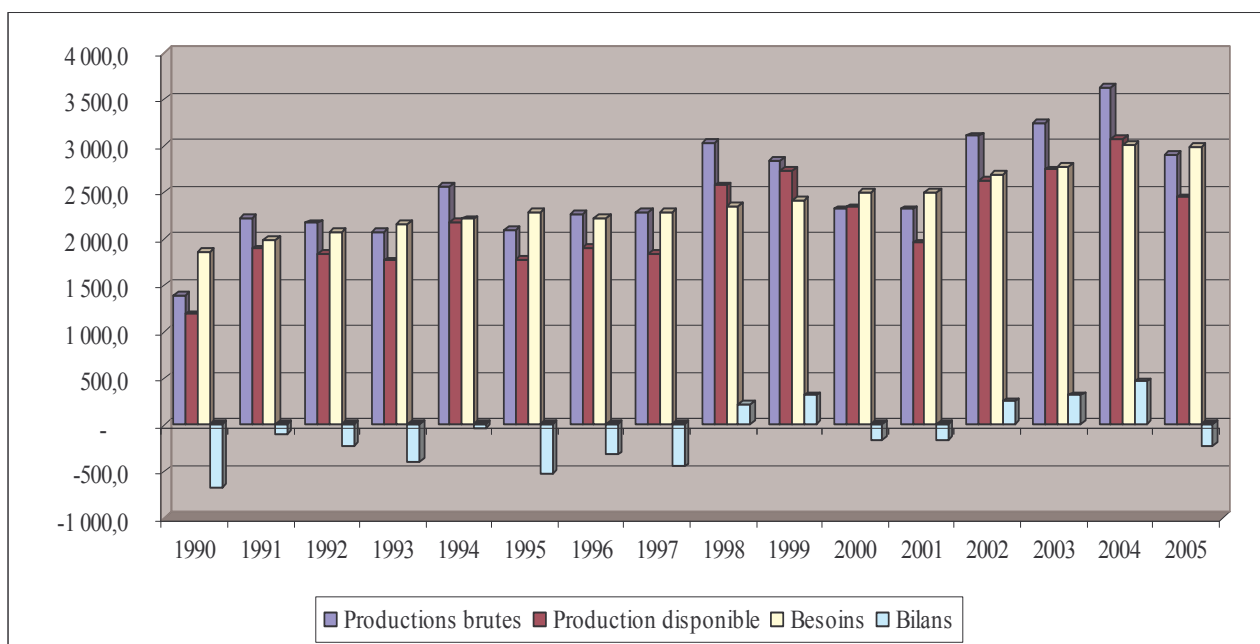
- une certaine constance dans le temps des superficies emblavées de mil et sorgho
- une faiblesse des superficies cultivées du riz et du maïs
- une stagnation des rendements du mil et du sorgho associée à une instabilité des rendements du riz et du maïs.

Lorsqu'on met tout cela en rapport avec le taux de croissance démographique qui est de 3,3% par an, on peut comprendre que, même les bonnes années, les exploitations agricoles ne produisent pas de grands excédents commercialisables pour alimenter le reste de la population nationale. La comparaison de la production disponible et des besoins en céréales donne le bilan céréalier établi chaque année par la Direction des Statistiques Agricoles. Ce bilan traduit une situation de déficit chronique. En effet, au cours des quinze dernières années, la production agricole n'a été excédentaire que pendant trois années (1998, 1999 et 2003) pour des volumes relativement faibles (respectivement 223 500 tonnes, 319 500 tonnes et 195 897 tonnes).

Ce déficit de la production céréalière est comblé à partir de plusieurs sources : principalement les importations par les commerçants et secondairement des aides alimentaires fournies par l'Etat et ses partenaires. La manière dont ces importations commerciales privées ou ces aides publiques sont gérées et surtout distribuées influe considérablement sur les prix des produits céréaliers sur le marché.

Ces variations peuvent avoir des conséquences lourdes sur les prix payés aux producteurs et donc sur la rentabilité du stockage. Cette question sera analysée au chapitre 3 du présent rapport et des perspectives de solutions seront présentées au chapitre 4.

Graphique 4 : Bilan céréalier du Niger (1990-2005)



Unité: millier de tonnes

	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04
Production Brute	2 093,3	2 261	2 289,7	2 966,2	2 832,5	2 319,2	3 109,9	3 251,52	3 636,15
Production Nette	1 769,1	1 906,5	1 840,3	2 510	2 478,7	1 959,2	2 626,9	2 746,97	3 076,58
Besoins	2 295,4	2 229,8	2 289,7	2 594,4	2 552,3	2 507,1	2 694,6	2 786,40	3 007,12
Excédent/Déficit	-526,3	-323,3	-449,4	+147,9	+ 130,3	- 163,36	+254,5	+315,59	+463,90

Source: Ministère du Développement Agricole/Direction des Cultures Vivrières

La production céréalière du Niger s'avère structurellement insuffisante pour assurer la sécurité alimentaire du pays. Les besoins d'une population en croissance soutenue sont satisfaits par des importations commerciales et des opérations d'aide alimentaire internationale. Le gouvernement intervient régulièrement sur le marché céréalier, tant à l'achat pour constituer des stocks de réserve qu'à la vente en distribuant des vivres « à prix modéré ». Ces interventions perturbent considérablement le mécanisme de formation des prix sur les marchés locaux des produits vivriers où l'on enregistre parfois des baisses de prix en période de stockage. Ceci constitue une source de risque supplémentaire pour les stockeurs privés et limite leurs activités alors que celles-ci pourraient contribuer à réguler les prix sur le marché. Cette limitation est encore plus forte pour les producteurs qui pourraient chercher à mieux valoriser leurs récoltes en différant sa commercialisation grâce à un crédit « warrantage ». Ce point sera étudié en détail au chapitre 4 (section 4.1).

1.2. Un secteur " microfinance " fragile, instable et peu efficace en milieu rural

Les informations synthétisées dans cette section sont principalement issues des rapports annuels du PDSFR, de la Cellule de Suivi et de Contrôle des SFD (CSC-SFD) du Ministère de l'Economie et des Finances ainsi que d'entretiens avec les responsables de ces entités, avec des experts du secteur et avec des dirigeants de Systèmes Financiers Décentralisés (SFD). Ces informations ont été complétées et analysées à l'occasion des visites de la mission auprès d'une quinzaine de SFD ruraux situés dans six des huit régions administratives du pays.

Absence d'information sectorielle globale et déficience de la supervision administrative

En premier lieu, il convient de souligner qu'il n'existe pas au Niger un dispositif opérationnel de suivi et de contrôle effectif de l'ensemble du secteur.

Le secteur de la microfinance nigérienne reste très jeune et en phase de croissance et de consolidation. Il bénéficie de l'appui du gouvernement à travers divers programmes tels que le PSDFR, ou Programme de Développement des Services Financiers Ruraux, principalement financé par un prêt du FIDA à la République du Niger, le PIP2, ou programme d'appui à la Petite Irrigation Privée, phase 2 et le Programme de Développement du Secteur Financier (PDSF), ces deux derniers étant financés sur emprunt auprès de la Banque Mondiale (IDA). Mais aucun de ces programmes ne disposent d'une base de données complète ou accessible.

L'agrégation de nos différentes sources indique que le secteur nigérien de la microfinance compterait plus de 300 « points de service » dans le pays, parmi lesquels 129 seulement sont enregistrés par la CSC-SFD en décembre 2003 (dernières données publiées). Il s'agit de 122 Mutuelles d'Epargne et de Crédit constituées dans le cadre de la loi « PARMEC » et agréées ainsi que de 7 SFD ayant signé une convention cadre (sans que pour ceux-ci la Cellule ne dispose d'une liste actualisée de leurs implantations, guichets ou points de services).

A ces 129 entités officiellement répertoriées au Ministère des Finances, s'ajouteraient une centaine de points de distribution de « micro-crédits » du Programme Spécial du Président de la République en liaison avec le Ministère du Développement Communautaire (MDC) et plus de 60 points d'application de « volets crédits » de Projets publics de développement (principalement sous l'égide du Ministère du Développement Agricole, MDA). Ces trois ministères ne semblent pas communiquer entre eux de manière fonctionnelle sur le sujet. A notre connaissance, aucune entité de coordination générale du secteur n'est opérationnelle. Cette défaillance de l'Administration dans la Supervision d'activités financières pourtant réglementées est un premier indicateur de la faiblesse du secteur.

Il est donc pratiquement impossible de donner une image synthétique, complète et fiable du secteur, ni en termes d'identification exhaustive des acteurs (fournisseurs de services financiers), ni en termes de performances économiques (résultats d'exploitation, structure financière, perspectives de pérennité), encore moins en termes de mesure de la portée et de l'impact de ces services. Selon les sources et le champ des catégories d'intervenants pris en considération, l'estimation du nombre des bénéficiaires varie de 60.000 à 350.000 et les volumes financiers gérés de 2,5 à 6 milliards de francs CFA.

Nous tenterons néanmoins ci-après une brève caractérisation de l'offre des services financiers décentralisés avec un regard particulier sur leur accessibilité pour les ruraux et les producteurs agricoles.

La catégorie d'intervenants pour laquelle les informations sont les plus accessibles demeure celle des Mutuelles d'Epargne et de crédit.

Deux réseaux mutualistes dominent le secteur : MCPEC et UMEC, de taille voisine (un trentaine de caisses, environ 15.000 sociétaires).

Le Réseau **MCPEC** a été initié par WOCCU qui s'est retirée en 1996. Il est depuis 2001 sous administration provisoire et présente une structure financière très fragilisée. Il regroupe des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit (CPEC), au nombre d'une trentaine qui apparaissent très hétérogènes en taille et en performances. Les caisses les plus performantes sont situées en zone urbaine et développent leur activité avec des commerçants, des artisans et des salariés. Les Caisses situées en zone rurale apparaissent surtout comme des prestataires de services pour des projets (notamment pour l'Agence Nigérienne de Promotion de l'Irrigation Privée, ANPIP). Un plan de développement du réseau a été réalisé grâce au concours financier du PDSFR avec l'appui du Développement International Desjardins (DID) qui devrait participer à sa mise en œuvre dans le cadre d'un partenariat co-financé par l'ACDI et l'Etat Nigérien sur des ressources PDSFR/FIDA et ANPIP/Banque Mondiale.

Quelques Caisses de base du réseau MCPEC implantées en milieu rural ont pratiqué le warrantage mais cette activité reste très limitée et n'a pas été développée de manière spécifique. Les responsables de ces caisses soulignent que la demande est forte mais qu'ils ne disposent pas des ressources nécessaires car les crédits distribués par les CPEC le sont uniquement sur la base de l'épargne des membres et sont octroyés sur la base des critères classiques des COOPEC (montant du crédit proportionnel à l'épargne préalable, remboursements mensualisés incompatibles avec les cycles de production agricole,...). Ces critères se révèlent totalement inadaptés au financement agricole en général et au warrantage en particulier. En conséquence, même dans les caisses rurales, la part des crédits octroyés à l'agriculture reste marginale (moins de 5%). Aucun produit spécifique de l'agriculture n'a été proposé et les caisses de base étant généralement dirigées par des notables non agriculteurs, des fonctionnaires ou des commerçants, cette préoccupation n'apparaît prioritaire dans aucune des CPEC visitées.

Le Réseau **UMEC** a été initié en 1994 par le PMR : Projet Microréalisations puis Promotion des Mutuelles Rurales et soutenu jusqu'en décembre 2004 par la Coopération allemande. Le réseau UMEC regroupe une trentaine de MUTEK (MUTuelles d'Epargne et de Crédit) au sein d'une Union récemment constituée. Il dispose d'une implantation plus rurale que le réseau MCPEC et d'une expérience un peu plus consistante en financement de l'agriculture : plusieurs caisses ont noué un partenariat avec des projets agricoles (dont le projet intrants de la FAO pour le warrantage). Dans ces caisses, un effort particulier a été consenti pour développer des crédits à l'agriculture mais avec des résultats modestes pour le moment car d'une part les MUTEK continuent à appliquer une approche traditionnelle de type COOPEC et d'autre part elles ont limité la part de leurs crédits affectés au financement de la campagne agricole et au warrantage, sans encore s'engager sur des financements d'équipements agricoles (moyen terme) ni sur une approche globale du financement de l'exploitation.

Le réseau UMEC semble avoir fait l'objet de mesures de restructuration fortes et présente une structure financière consolidée relativement meilleure que celle du réseau MCPEC. Mais ces mesures ont généré des tensions internes et avec l'environnement et n'ont pas été menées jusqu'à la définition d'une stratégie de développement et à la mise en œuvre d'un plan d'action à moyen

terme. Les organes centraux n'ont pas encore développé de capacités opérationnelles suffisantes pour fournir des services efficaces aux Mutuelles affiliées et pour justifier ainsi la rémunération de ces services par le Réseau. L'équilibre interne du Réseau reste donc très précaire et il nécessite des soutiens techniques et financiers externes pour accompagner son développement.

Ces deux réseaux ont en commun de présenter une composition instable : au cours des deux dernières années, ils ont connu de nombreux départs, volontaires ou provoqués, de mutuelles locales qui se « désaffilient » ou sont « désaffiliées », grossissant le nombre des Mutuelles « autonomes ».

Ceci indique la faiblesse du lien constitutif de ces réseaux, essentiellement organisés pour la « captation » d'appuis externes mais sans véritables services communs (ni financiers ni techniques) ni même de culture commune d'entreprise en termes d'organisation et de méthodes professionnelles. Ceci expose les réseaux à des risques forts en termes de cohésion, de discipline et de rigueur dans la gestion. Une quarantaine de mutuelles locales se seraient ainsi détachées de leur réseau d'origine. Une trentaine d'autres mutuelles sont réputées « autonomes » sans avoir jamais été liées à un réseau ou un autre. Ceci est en partie le résultat d'une loi conçue pour donner une forte autonomie aux mutuelles de base et de la défaillance des structures de contrôle. Ces mutuelles sont soumises à très peu de contraintes professionnelles et réglementaires et peuvent donc se permettre de développer une activité significative sans disposer de l'organisation, des compétences et des outils nécessaires à une gestion sécurisée et sans être soumise à aucun contrôle effectif.

Plus de la moitié de ces mutuelles seraient en situation de fonds propres négatifs mais aucune décision de liquidation n'a jamais été prise. Outre le réseau MCPEC, plusieurs autres mutuelles (dont deux importantes Taïmako avec 16.000 sociétaires et Adache avec 3.000 sociétaires) sont sous administration provisoire avec des perspectives de redressement incertaines (compromises pour Adache).

Quelques unes semblent présenter des performances un peu moins dégradées, ne compromettant pas leur survie à court terme, mais il est très difficile d'obtenir des informations récentes, fiables et homogènes sur ces mutuelles, sauf pour celles qui ont fait l'objet d'études de diagnostic ou de plans de développement telles que la Mutuelle Ngada de Diffa (deux dirigeants rencontrés à Niamey) ou encore la Mutuelle Assusun Dendi de Gaya (visitée par la mission sur place).

Les analystes du secteur rattachent ces difficultés à trois séries de facteurs distincts :

- les partenaires internationaux qui sont intervenus dans l'initialisation de réseaux mutualistes ont brutalement interrompu leur soutien en 1996, pour des raisons politiques (Coup d'Etat militaire). Depuis lors, les réseaux n'ont bénéficié que d'appuis intermittents qui n'ont pas permis de mettre en œuvre des stratégies de développement de l'activité et de professionnalisation de leur gestion ;
- les ressources humaines nationales dédiées à la gestion des Institutions de Micro-Finance apparaissent d'un niveau de compétence insuffisant pour les gérer efficacement. Elles sont majoritairement issues du secteur du développement rural et marquées par une culture « projet » fondée sur l'utilisation de subventions. Elles n'ont pratiquement pas bénéficié de formation spécialisée dans le domaine bancaire et financier et n'ont pas eu l'opportunité de développer une culture « entrepreneuriale » qui chercherait dans les résultats de l'exploitation les moyens nécessaires au développement de l'activité ;
- les nombreux cas de malversation et de défaillance restent largement impunis : la tutelle n'a retiré aucun des agréments accordés sous le prétexte que l'Etat devrait alors dédommager les épargnants lésés, ce qui laisse le champ libre à la poursuite de la détérioration des comptes voire à la prévarication. Plusieurs cas de cessation d'activité ont ainsi défrayé la chronique, entachant l'image de l'ensemble du secteur aux yeux de l'opinion publique.

Au 2^{ème} trimestre 2003, la Cellule dénombrait plus de 65 000 sociétaires des mutuelles qui ont mobilisé près de 2,6 milliards de francs CFA d'épargne. L'encours des prêts est de l'ordre de 2,2 milliards de francs CFA et les créances en souffrance représentent 395,6 millions de FCFA (18% du portefeuille). Ces derniers chiffres (crédits) incluent les activités de crédit direct des 7 organisations conventionnées.

La seconde catégorie d'acteurs de la microfinance est constituée des « intermédiaires financiers conventionnés »

Cette seconde catégorie regroupe essentiellement des institutions « d'intermédiation financière » qui obtiennent de diverses sources des « lignes de crédit » qu'elles distribuent sous la forme de crédit direct, le plus souvent à des groupes de caution solidaire. Elles sont constituées sous la forme de coopératives de services dont les sociétaires initiaux ne sont pas les clients bénéficiaires de crédit mais les employés de l'institution financière, qui cherchent parfois à s'associer des personnalités de référence ou des représentants des apporteurs de capitaux (même si, à ce stade, aucune de ces institutions n'a pris la forme d'une société de capital, pour des raisons de réglementation fiscale).

Dans cette catégorie, trois institutions se détachent en ce qui concerne leur orientation rurale et la taille significative de leurs activités : KOKARI, TAANADI et YARDA. Pour la mission, elles présentent toutes les trois l'intérêt d'avoir contribué aux expériences de crédit warrantage.

La première de ces institutions, **KOKARI**, est issue d'une « institutionnalisation » précoce par l'équipe d'un projet mis en œuvre par CLUSA. Une dizaine d'anciens salariés de CLUSA ont créé cette coopérative de service dans l'objectif de « placer des crédits » octroyés sur ressources bancaires empruntées à la SONIBANK par KOKARI grâce à des fonds de garantie. Cette activité « d'intermédiation » ou plutôt de sous distribution s'est avérée insuffisamment rentable pour pérenniser la structure et KOKARI a cherché à diversifier ses partenariats pour obtenir des ressources non bancaires lui permettant de distribuer directement des crédits.

KOKARI a ainsi reçu des dotations de la Coopération française, de l'USAID, d'African Development Fund (ADF), puis des prêts concessionnels d'organismes tels que la SIDI et Alterfin (au taux de 6%). KOKARI dispose d'un réseau de 9 agences (avec le projet d'en ouvrir prochainement 5 autres) et finance 350 « organisations de base » clientes (environ 14.000 familles) pour un total d'environ 500 millions de CFA d'encours au 30 septembre 2004. KOKARI affiche un intérêt soutenu pour le financement de l'agriculture, depuis la production (prêts consentis par l'intermédiaire d'OP), jusqu'à la commercialisation et transformation des produits. KOKARI est sans doute l'Institution de Microfinance nigérienne gérant le plus gros volume de crédit à l'agriculture. Cependant, les financements sont uniquement à court terme et excluent l'équipement. L'approche méthodologique reste sommaire, car le dispositif d'intervention de KOKARI, fondé sur la sous-distribution par des groupements, ne permet pas ni relation directe de conseil financier au producteur agricole, ni un suivi rapproché de ses activités, comptes et opérations financières.

La seconde, **TAANADI**, est issue de la restructuration d'un projet de création de caisses villageoises, le Crédit Rural du Niger, mis en œuvre par l'IRAM sur financement de l'AFD. Après la fermeture du réseau sur la partie est du pays (Zinder), l'équipe du projet a été soutenue pour créer une coopérative de services initialement orientée vers l'appui aux caisses villageoises restant opérationnelles dans la partie ouest du pays (Tillabéri et Dosso). Une quarantaine de Caisses Villageoises regroupaient en 2004 environ 8.000 bénéficiaires de crédit (encours d'environ 100 millions de francs CFA).

TAANADI a rapidement développé une activité de crédit direct à des groupes de caution solidaire, d'abord en milieu rural puis en zone urbaine (avec des groupements féminins). Cette activité semble aujourd'hui générer des résultats techniques et financiers prometteurs, avec des coûts opérationnels moindres que ceux engagés pour le suivi des Caisses villageoises et avec une tarification très supérieure. Les dirigeants de TAANADI considèrent aujourd'hui cette activité de crédit direct comme la base de leur développement futur et manifestent un intérêt de plus en plus restreint pour l'appui aux Caisses Villageoises.

La troisième, **YARDA**, a été créée dans le cadre du projet de développement agricole « ASAPI » financé par l'Union Européenne (18 millions d'euros, augmenté par avenant à 28 millions d'euros). Ce projet a pris la suite de trois opérations antérieures distinctes qui comptaient toutes un volet crédit (PPI Sud Zinder, CR Tarka et PPOAF). Il s'agit de créer une Institution chargée de reprendre et de pérenniser les activités financières initiées dans les trois projets. Le nouveau projet est organisé en deux sous-projets autonomes dont l'un gère les activités de développement agricole classiques (infrastructures, irrigation, organisation des producteurs, formation,...) et l'autre constitue une « cellule d'appui » à la nouvelle structure d'Épargne et de Crédit en cours de création : la Coopérative YARDA. Celle-ci est conçue comme une structure technique chargée d'assister des structures relais, les APEC (Associations Pour l'Épargne et le Crédit). Les APEC sont elles-mêmes gestionnaires des activités au profit de groupements de producteurs, emprunteurs collectifs assurant la répartition des prêts entre leurs membres et s'engageant en caution solidaire sur la totalité du prêt obtenu. Dans la pratique, deux coopératives distinctes ont été créées, l'une pour la zone Tarka-Madahoua et l'autre pour la région de Zinder.

L'activité de YARDA consiste à gérer le portefeuille repris des trois anciens projets, pour un total d'encours de l'ordre de 1,5 milliard de francs CFA au profit d'environ 10.000 bénéficiaires. Ce portefeuille serait douteux ou litigieux pour plus de 1 milliard de CFA et sa valeur nette aujourd'hui s'établirait à environ 450 millions de CFA. Depuis la création des coopératives et le lancement du nouveau projet « ASAPI », les performances techniques se seraient nettement améliorées, pour atteindre un taux de remboursement à l'échéance de l'ordre de 97% en 2004. Cependant, les perspectives de rentabilité financière restent difficiles à apprécier sur la base des informations obtenues car une part importante des coûts opérationnels est supportée par la cellule d'appui. En termes de développement des activités, YARDA dispose d'un accès réservé à une ligne de crédit de l'Union européenne pour un montant de 2 milliards de francs CFA non encore engagés.

Les autres catégories d'acteurs de la microfinance : des informations disparates

En ce qui concerne les volets crédits des projets de développement non encore institutionnalisés, les données sont difficilement accessibles et très disparates :

La base des données du Ministère du Développement Agricole enregistre pour les projets à volet crédit du Ministère 248,5 millions de francs CFA d'épargne au 31 décembre 2002 et 2,7 de francs CFA de crédit et un cumul d'impayés de 1,2 milliards de francs CFA (46% du portefeuille).

Par ailleurs, des données collectées sur les 17 principaux projets « à volet crédit » indiquent pour la même date un total des financements disponibles de 8,9 milliards de francs CFA dont 975 de francs en cours de crédit, au bénéfice de 54.180 personnes.

En ce qui concerne les activités de crédit des ONG, les données recueillies par la mission sont encore plus hétérogènes. Elles conduisent à estimer le nombre de bénéficiaires de crédit direct à environ 30.000 pour un montant total de l'ordre de 500 millions de francs CFA. Parmi les plus significatives, nous relèverons l'ONG AQUADEV (sur fonds de la coopération belge et de l'Union européenne) et l'ONG Care qui intervient désormais non plus en gestion directe du crédit mais en appui à des ONG locales qui gèrent de petits fonds de crédit au profit de groupes de caution solidaire.

Enfin, selon le Ministère du Développement Communautaire, le Programme spécial du Président de la République (pour lequel nous n'avons pas pu obtenir d'informations écrites) gèrerait un volume de 1 milliard de francs CFA de crédit distribué au bénéfice d'environ 100.000 personnes, principalement des femmes organisées en groupe de caution solidaire.

A défaut de pouvoir disposer d'informations officielles synthétiques et dans le seul but de retenir un ordre de grandeur estimatif du champ couvert par les institutions de microfinance, nous retiendrons les chiffres globaux suivants :

- ensemble du secteur de la microfinance : 300 points de service, 300.000 bénéficiaires et 4 milliards d'encours de crédit ;
- sous-secteur « réglementé » (Mutuelles et Institutions conventionnées) : 160 points de service, 90.000 bénéficiaires et 2,2 milliards d'encours de crédits.

Il est difficile d'apprécier la part du milieu rural et du financement de l'agriculture dans ces estimations. Cependant, sur la base d'information que constituent la quinzaine de points de services visités et la dizaine d'institutions d'envergure nationale ou régionale qui nous ont communiqué des informations chiffrées, il apparaît clairement que la part du milieu rural est globalement plus faible en valeur de crédit accordée que sa part dans la population ou dans l'économie. Paradoxalement, cette part semble nettement plus faible dans les réseaux mutualistes que dans les autres institutions alors qu'elle prédomine dans les volets crédits des projets car ceux-ci sont essentiellement des projets de développement agricole. A l'intérieur du sous-secteur réglementé, la part des crédits aux agriculteurs est très faible et ceci particulièrement dans les réseaux mutualistes qui financent très peu la production agricole (cultures et élevage), à peine davantage le stockage, la commercialisation ou la première transformation des produits par les agriculteurs et pas du tout les équipements productifs agricoles. L'ensemble de ces crédits représentent vraisemblablement moins de 20% du portefeuille ce qui indique que même lorsqu'ils sont implantés en milieu rural les réseaux mutualistes « traditionnels » financent surtout les fonctionnaires, les commerçants et les artisans.

En définitive, ces informations sur le secteur de la microfinance dessinent un paysage aux contours flous et à la structure instable. Il n'était pas dans l'objet de la mission d'établir une revue détaillée du secteur mais seulement d'identifier les principaux acteurs impliqués dans le crédit à l'agriculture et susceptibles d'être intéressés pour développer cette activité en utilisant la technique du warrantage. Mais nous tenons à souligner qu'une telle revue générale serait très certainement utile aux responsables nigériens en charge du développement du monde rural comme du secteur financier. Elle ferait très certainement apparaître un secteur hétérogène, fragile, aux compétences professionnelles peu développées, insuffisamment soumis à des règles de prudence et à des exigences de transparence et de contrôle externe, évoluant dans un contexte perturbé par de trop nombreuses interventions publiques et privées qui compromettent les efforts d'institutionnalisation des acteurs les plus sérieux.

Quand on compare l'état du secteur nigérien de la microfinance à celui d'autres pays de niveau économique comparable, une recommandation s'impose : les efforts du gouvernement devraient porter en premier lieu sur l'application stricte des règles existantes et le renforcement de la discipline indispensable à la gestion sécurisée d'activités financières. L'assainissement du secteur implique la liquidation des institutions défailtantes et la sanction des gestionnaires indéliçats. En second lieu, il conviendrait de soutenir la consolidation professionnelle d'un nombre limité de Réseaux Mutualistes et d'Institutions de Micro-finance capables de développer durablement une offre de services répondant aux besoins de la population rurale, largement majoritaire dans le pays mais actuellement très peu visée par des implantations et des produits qui lui sont mal adaptés. Enfin, pour que des Institutions de microfinance rurale puissent se développer sereinement et dans la durée, il serait nécessaire d'assainir le contexte en éliminant les perturbations provoquées par des opérations subventionnées sans aucune perspective de durabilité et d'harmoniser les conditions de concurrence, notamment dans l'accès au refinancement (lignes de crédit).

1.3. Un secteur bancaire surliquide mais très prudent face aux risques agricoles

Les informations synthétisées dans cette section sont principalement issues de statistiques du FMI et des rapports annuels de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) et de la Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Elles ont été complétées par des entretiens avec les dirigeants des quatre principaux établissements bancaires.

Le secteur financier nigérien reste relativement étroit, reflet d'une économie peu monétarisée et représente seulement 3% de l'activité bancaire de l'UMOA.

Après une longue période de contraction, de 1988 à 2000, la part monétarisée de l'Economie nationale aurait recommencé à croître au début de ce siècle avec une croissance lente de la masse monétaire et une légère accélération de la vitesse de circulation monétaire. Ce phénomène pourrait s'accélérer en 2005 avec une poussée inflationniste consécutive à l'extension de l'assiette de la TVA. Cependant, il concerne très peu le secteur agricole qui représente moins de 1% des crédits à l'économie.

En 2003, le secteur comptait 9 établissements financiers (8 banques et un établissement financier spécialisé). Dans ce paysage bancaire, on relève quatre catégories d'établissements :

1. Deux grandes banques commerciales : la SONIBANK (à capital majoritairement public, nigérien et tunisien) et la BIA (à capital privé, africain et belge) qui disposent chacune de près de 27% de parts de marché.
2. Deux banques moyennes appartenant à des réseaux ouest africain (ECOBANK et BOA) disposant chacune de 15 et 14% de parts du marché.
3. Trois petites banques d'origine libyenne disposant d'un seul bureau à la capitale et de respectivement de 8 et 4% du marché pour la BCN et la BINCI, la troisième n'ayant pas commencé ses activités.
4. Deux établissements publics anciens ayant pratiquement cessé leurs activités (Crédit du Niger, CDN et Caisse de Prêts aux Collectivités Territoriales, CPCT).

En termes de réseaux et d'implantation d'agences, en plus des 23 guichets répertoriés fin 2003, trois ouvertures seraient intervenues courant 2004. Chacune des capitales régionales serait désormais dotée d'une agence, à l'exception de Tilabéry. Maradi, ville de forte activité commerciale, proche de la frontière avec le Nigéria est la mieux dotée avec la présence des quatre premières banques. Diffa ne dispose que d'une représentation. Ecobank dispose de trois agences à Niamey.

En dehors des capitales régionales, trois chefs-lieux de département seulement sont dotés d'une agence bancaire : Konni, Gaya et Arlit.

Au total le réseau bancaire nigérien dessert donc seulement 10 localités, ce qui laisse une très large majorité de la population hors de portée de tout service bancaire. Le taux global de bancarisation est de l'ordre de 0,3% de la population adulte (sans prendre en compte les services financiers liés au réseau postal), un des plus faibles du monde.

Tableau synthétique du secteur bancaire nigérien

Rang	Nom	Sigle	Année de création	Total du Bilan Mds CFA	Nombre de Guichets	Nombre de Comptes	Effectif de Salariés
1	Société Nigérienne de Banque	SONIBANK	1990	49,2	5	43.083	129
2	Banque Internationale pour L'Afrique au Niger	BIA	1993	49,1	6	16.155	163
3	ECOBANK Niger	ECOBANK	1999	27,8	3	11.360	67
4	Bank Of Africa Niger	BOA Niger	1994	26,6	5	7.404	73
5	Banque Commerciale du Niger	BCN	1998	14,0	1	7.706	43
6	Banque Islamique du Niger pour le Commerce et l'Investissement	BINCI	1997	7,0	1	2.456	34
7	Crédit du Niger	CDN	1957	3,2	1	1310	26
8	Banque Sahélo Saharienne	BSIC Niger	2003	-	-	-	-
	Sous Total Banques						
	Caisse de Prêts aux Collectivités Territoriales	CPCT	1970	2,6	-	0	17
	Sous Total Etabl. Financiers						
	TOTAL GENERAL			179,5	23	89.474	552

(source Rapport annuel 2003 de la Commission Bancaire de l'UMOA)

Sur le plan de leur structure financière, les 6 banques commerciales actives présentent une situation globale de surliquidité.

Les ressources s'établissent à environ 160 milliards de CFA (en hausse de 7% en 2003) et sont constituées de 60% de dépôts à vue et de 40% de dépôts à terme.

Les emplois sont de l'ordre de 117 milliards de CFA (en hausse de 3,7% en 2003). Parmi ces emplois, les crédits à la clientèle ne représentent que 88 milliards de CFA (soit moins de la moitié du total de l'actif) et sont pour l'essentiel à court terme (64 milliards, soit 73% du portefeuille).

Dans ce portefeuille, la part des crédits à l'agriculture est stable sur les quatre dernières années au niveau de 1% (soit environ 9 milliards de CFA pour un PIB agricole estimé à 304 milliards de CFA et une part de l'agriculture de dans la population active de l'ordre de 70%).

Il résulte de cette structure financière une forte disponibilité des banques en liquidités puisqu'elles disposent de plus de 43 milliards de CFA de trésorerie, soit 24% de leur actif.

Cette situation de faible transformation n'empêche pas le secteur d'afficher un niveau de rentabilité acceptable, avec 2 milliards de bénéfice net (pour 22 milliards de fonds propres nets).

Trois des quatre principales banques ont été rencontrées par la mission, la quatrième ayant été antérieurement approchée par le Projet Intrants de la FAO. Il ressort de ces quatre entretiens une position globale assez voisine avec quelques nuances.

Les banquiers ont une attitude de grande prudence face à la perspective de s'engager auprès des Institutions de Microfinance. Tous ont déjà été sollicités, à au moins deux ou trois reprises, par diverses institutions.

Selon les informations obtenues lors de ces entretiens, quatre opérations seulement ont été réalisées avec des Institutions de Microfinance. L'une est ancienne (SONIBANK/KOKARI) et très spécifique car liée à l'utilisation d'une ligne de crédit et d'un fonds de garantie déposé par CLUSA auprès de la Banque lors du retrait de la coopération des Etats Unis en 1996.

Les trois autres opérations sont plus récentes et de portée limitée. Néanmoins, les banquiers commerciaux manifestent un début d'intérêt pour le secteur et seraient ouverts pour examiner par des propositions de modalités d'intervention qui leur permettraient de commencer à s'engager sur les marchés ruraux sans avoir à supporter directement les coûts de distribution. Le partage du risque et de la marge d'intermédiation est donc le principal champ de négociation possible entre les Institutions de Microfinance et les Banques commerciales.

Enfin, signalons qu'au moment où se concluait la présente mission (février 2005), une nouvelle banque était en cours de préparation de son ouverture : la Banque Régionale de Solidarité ou BRS. Celle-ci aurait pour mission de lutter contre la pauvreté grâce à un financement de la production et des activités génératrices de revenus initiées par les populations n'ayant pas traditionnellement accès au système bancaire et d'assurer le refinancement des IMF. Ces dernières constituent un des piliers de la politique de pénétration du marché par la BRS. Une note de présentation de la BRS Niger datée du 8 juin 2005 (postérieure à la mission) est jointe en annexe 9.

En résumé, alors que les acteurs de la microfinance expliquent leur faible activité par le manque de moyens financiers disponibles, des ressources nationales sont disponibles dans les banques commerciales. Ces ressources pourraient être utilisées par les Institutions de Microfinance si celles-ci disposaient des capacités professionnelles et opérationnelles requises pour les valoriser de manière sécurisée. Ce point mérite réflexion. Si les banquiers ne considèrent aujourd'hui qu'avec circonspection le secteur de la microfinance, c'est bien à cause de la fragilité structurelle du secteur. Cette articulation avec le système bancaire devrait constituer une ambition pour toute Institution de Microfinance cherchant à assurer son développement de manière pérenne : l'insertion dans un réseau de relations financières stables sur le marché national sera en effet un indicateur de la viabilité de ces institutions. Ceci est particulièrement vrai pour le milieu rural où l'épargne monétaire est plus restreinte et plus difficilement mobilisable qu'en milieu urbain.

2. Quelques rappels sur le warrantage

Ce second chapitre vise à répondre à une attente exprimée par plusieurs interlocuteurs rencontrés sur le terrain au cours de la mission qui ont souhaité disposer d'une information générale, à caractère juridique et technique, sur le warrantage. Il poursuit donc une finalité informative et pédagogique pour rappeler quelques éléments de base sur cette technique financière et suggérer des voies d'adaptation, de sécurisation ou de consolidation des pratiques actuelles qui pourraient s'inspirer de pratiques séculaires ou d'expérience en cours dans d'autres pays.

En premier lieu, il semble nécessaire de rappeler qu'en matière de financement de l'agriculture, le warrantage constitue une technique de garantie de crédits à court terme développée au profit des producteurs agricoles et non d'une technique de commercialisation ou de vente à terme comme certaines pratiques sembleraient l'indiquer. En effet, l'imprécision des contrats ou du vocabulaire utilisés ici ou là ont pu donner à penser que les organisations paysannes « prenaient » les récoltes présentées par leurs membres en leur versant un acompte et s'engageaient à les mettre en marché en laissant espérer un éventuel complément de prix dans l'hypothèse d'évolution favorable du cours des produits.

Cette confusion a sans doute été favorisée par le fait qu'au Niger le secteur des Organisations de Producteurs apparaît plus développé et plus influent que celui des Institutions de microfinance rurale. Un grand nombre d'Organisations de Producteurs servent en fait d'intermédiaires entre les familles paysannes et les Institutions Financières ou les Projets, développant des activités qui combinent des actes commerciaux et des actes financiers.

Une telle situation est largement artificielle et provoquée par des interventions exogènes de projets et de bailleurs de fonds. En mettant des « lignes de crédits » à la disposition d'organisations de producteurs qui n'ont pas la qualité d'intermédiaires financiers agréés ou conventionnés, leurs partenaires financiers s'instrumentalisent ces organisations paysannes pour l'atteinte de leurs propres objectifs institutionnels. Ceci génère un risque de pérennité des différentes activités mises en place. Le développement de telles activités économiques, obéissant à des règles distinctes et exigeant des compétences de gestion différentes, ne peut pas être maîtrisé très longtemps dans le cadre de petites organisations paysannes car celles-ci ne disposent pas de personnel capable d'assurer l'ensemble des fonctions et notamment de tenir des comptabilités séparées ou des comptabilités analytiques. En l'absence d'une analyse de la rentabilité et des contraintes financières de chaque activité, la gestion de ces organisations peut difficilement être assurée de manière rationnelle. Une spécialisation des organisations en fonction des services offerts et donc des métiers exercés apparaît comme une étape incontournable pour assurer le développement sécurisé des services aux ruraux. Se pose alors la question des rapports qui peuvent s'établir entre les différents types d'organisations économiques en milieu rural et de leur contrôle par les représentants des producteurs. Nous reviendrons sur ce point ultérieurement.

Outre la nécessaire différenciation entre les organisations qui offrent des services financiers et celles qui offrent des services commerciaux, l'importance de cette distinction entre une opération financière et une opération commerciale augmente lorsqu'augmentent les risques sur l'évolution de la valeur des produits au cours de la période de stockage.

2.1. Origine du warrantage : une technique de garantie de crédits à court terme.

Afin de permettre à certains professionnels d'obtenir des crédits, la plupart des législations commerciales européennes leur ont donné la possibilité d'offrir en garantie ce qui constitue souvent leur plus grande richesse : leurs stocks de marchandise. Seulement, comme les établissements financiers n'ont pas les moyens de conserver l'objet de la garantie dans leurs murs, il a été imaginé de procéder à la mise en gage au moyen d'un « entiercement » : les marchandises sont entreposées dans des magasins généraux, dont les gestionnaires délivrent en échange des documents appelés « récépissés-warrants », destinés à représenter à la fois la créance et la marchandise donnée en garantie, permettant de faire circuler toutes deux par la voie de l'endossement. Cependant, cette technique présente l'inconvénient de dessaisir obligatoirement le débiteur. Différentes sortes de warrants n'opérant pas de déplacement des marchandises données en garanties ont donc vu le jour, dénommés génériquement « warrants à domicile » similaire des « crédits sur inventaire » ou « inventory crédit » connus dans le droit d'origine britannique. En Europe, c'est à cette catégorie qu'appartient le plus souvent le warrant agricole.¹

Le warrant agricole trouve son origine dans la nécessité apparue, dès la fin du XIX^e siècle pour les agriculteurs européens, de trouver des moyens de financement sans se défaire de leurs moyens d'exploitation qui constituaient alors les éléments principaux de leur patrimoine mais dont ils ne pouvaient se dessaisir. La technique imaginée consiste dans la possibilité pour tout agriculteur d'offrir sa récolte en gage du remboursement d'un prêt sollicité pour financer le début du cycle de production suivant ou tout autre activité productive agricole (élevage notamment).

Dans le contexte des pays en développement, le warrantage prend l'une ou l'autre forme, en tierce détention ou en warrantage à domicile, selon les pays. Le développement des organisations de producteurs a permis d'imaginer une solution intermédiaire et adaptée : la détention « communautaire » des stocks offerts en garantie dans un magasin contrôlé par une organisation d'agriculteurs qui présente l'avantage de la proximité et de l'économie sur les coûts d'entreposage ou de gardiennage tout en améliorant la sécurité du prêt par rapport à l'option du stockage « à domicile ».

2.2. La notion de tierce détention et les magasins généraux

Dans la mesure où les associations de producteurs qui organisent le stockage des produits offerts en garantie sont des personnalités juridiquement constituées, elles peuvent être considérées comme des tiers, garants de la bonne fin du contrat dans la relation entre le prêteur et l'emprunteur. Cependant, rares sont les cas où cette fonction est formalisée en tant que telle dans le contrat. C'est pourquoi il peut être utile de rappeler la notion de tierce détention et le rôle des magasins généraux duquel peuvent s'inspirer les acteurs du développement du warrantage.

Les magasins généraux sont des tiers qui interviennent comme garants d'une opération financière. Ils exploitent des entrepôts dans lesquels des industriels, des commerçants, des agriculteurs ou des artisans peuvent déposer des matières premières, des marchandises ou des produits fabriqués. Les magasins généraux sont des entreprises privées qui peuvent être exploitées par des personnes physiques ou des sociétés. L'exploitant, qui a la qualité de commerçant, est habilité à émettre des warrants de gage négociables qui permettent la transmission du gage sans déplacement des marchandises. Ces bulletins de gage sont appelés des « récépissés warrants » ou warrants.

¹ Source : Lamy, Droit Civil – Lamy Droit des sûretés, mars 2004, 257
ICAR/PDSFR – Mission de capitalisation sur le warrantage - Rapport définitif

La création d'un magasin général est réglementée et soumise à un agrément ou une autorisation préalable (en France, délivrée par arrêté du Préfet du Département). Le magasin général est doté d'un règlement particulier et publie un tarif correspondant à l'entreposage et à la délivrance de bulletins. L'exploitant du magasin peut également être autorisé à prêter directement des fonds au déposant en contrepartie du nantissement des marchandises. Dans ce cas, le règlement précise la quotité de la valeur des marchandises qui peut être prêtée, quotité qui peut connaître des variations saisonnières et des limites de durée pour les denrées agricoles.

Lorsque les stocks à warranter sont conséquents et pour éviter des frais de manutention importants, la pratique du magasin général « de campagne » consiste à faire prendre en location par l'exploitant du magasin général, pour un prix symbolique, la partie des entrepôts de l'entreprise où les marchandises resteront stockées sous la surveillance et la responsabilité du magasin général, sous réserve de l'accord préalable des autorités lui ayant délivré un agrément. Cette formule se distingue du warrantage à domicile par le transfert de responsabilité.

L'exploitant du magasin général est responsable, dans les limites de la valeur déclarée et acceptée, de la garde et de la conservation des dépôts qui lui sont confiés. Les frais de magasinage dus par les déposants sont généralement payables mensuellement et s'ils n'ont pas été réglés, après sommation au déposant, les marchandises peuvent être vendues aux enchères publiques sur ordonnance du Président du tribunal de commerce.

2.3. La technique classique : le récépissé warrant, endossable et escomptable

L'exploitant d'un magasin général délivre à chaque déposant un ou plusieurs récépissés warrants.

Ces récépissés doivent énoncer :

- le nom, la profession et le domicile du déposant ;
- la nature de la marchandise déposée ;
- les indications propres à en déterminer la qualité et la valeur unitaire ou moyenne, éventuellement par lot ;
- la quantité, définie selon des usages professionnels par le nombre, la masse, le volume ou le conditionnement normalisé.

A chaque récépissé de marchandise est annexé, sous la dénomination de *warrant*, un bulletin de gage contenant les mêmes mentions que le récépissé. Le récépissé et le warrant sont extraits d'un registre à souches, suivant un modèle uniforme, divisé dans le sens horizontal : la partie supérieure constitue le récépissé et la partie inférieure, le warrant.

Dans la pratique, le terme warrant désigne à la fois le contrat de gage des marchandises déposées, la sûreté qui en naît et le titre à ordre qui constate à la fois la créance et le gage qui s'y trouve incorporé de telle sorte que ce titre constitue un billet à ordre.

Lorsque les marchandises déposées sont « fongibles », c'est-à-dire qu'elles sont facilement consommables par l'usage, elles peuvent être remplacées par des marchandises de même nature, de même espèce et de même qualité, mais cette possibilité doit être mentionnée sur le récépissé et sur le warrant.

Les récépissés et les warrants peuvent être transférés par endossement, ensemble ou séparément.

L'endossement doit être daté et mentionner le montant intégral de la créance garantie (capital, intérêts à l'échéance), la date de l'échéance et l'identité ainsi que l'adresse du créancier.

L'endossement du récépissé transmet au cessionnaire le droit de disposer de la marchandise, à charge pour lui, lorsque le warrant n'est pas transféré avec le récépissé, de payer la créance garantie par le warrant ou d'en laisser payer le montant sur le prix de la vente de la marchandise. La cession du récépissé par endossement doit être immédiatement reportée sur le registre à souche du magasin général.

L'endossement du warrant séparé du récépissé vaut nantissement de la marchandise au profit du cessionnaire du warrant. La cession doit également être reportée pour assurer au débiteur la connaissance de l'identité et du domicile de son créancier.

Si le récépissé et le warrant ont été séparés, le porteur du *récépissé seul* est considéré comme propriétaire d'une marchandise grevée d'un gage : il devra donc, pour en disposer, payer la créance garantie par le warrant ou en laisser payer le prix sur le produit de la vente. Ceci permet la vente de la marchandise par le déposant, à un tiers de son choix, sans nécessité de rembourser au préalable le montant de sa dette.

Le porteur du *warrant seul* est détenteur d'un droit de gage sur la marchandise jusqu'à l'échéance. Son droit de rétention est exercé pour son compte par le magasin général (tiers détenteur). Mais contrairement au droit général des effets de commerce, le terme (échéance) est stipulé uniquement en faveur du débiteur qui peut se libérer par anticipation, en payant l'intégralité de sa dette (intérêts dus jusqu'à l'échéance convenue, quelle que soit la date du règlement).

Ceci permet à un prêteur d'escompter sa créance auprès d'un tiers.

A l'échéance, le porteur du warrant doit exiger son paiement immédiat, au besoin par lettre recommandée : à défaut de paiement, il peut faire vendre la marchandise. En droit français, cette vente peut intervenir au quinzième jour après l'échéance et sans aucune formalité judiciaire. Elle doit être réalisée selon la procédure des enchères publiques par un officier public habilité avec annonce par voie d'affiches ou d'annonces insérées dans un journal au moins 8 jours avant la vente. Dans la pratique, ceci conduit à une réalisation de la vente dans un délai de un mois après l'échéance. Une entente entre le débiteur et le porteur du warrant sur la répartition du produit de la vente peut ouvrir la voie à une vente amiable. Cette entente doit prendre la forme écrite d'une convention de compensation de sommes.

Dans les pays en développement, cette voie semble devoir être privilégiée dans les opérations de microfinance rurale : elle peut être établie contractuellement dès la rédaction du contrat de prêt (entente sur les modalités de la vente et partage du produit en cas de retard supérieur à N jours).

2.4. L'application agricole et les nécessaires adaptations dans les pays en développement

En droit français, la constitution d'un warrant agricole est un droit réservé aux agriculteurs par le Code Rural et, par prolongement, aux personnes morales exerçant une activité agricole (sociétés coopératives notamment), sous peine de nullité. Ces dispositions ont manifestement été prises pour permettre aux producteurs de tirer le meilleur parti possible de leurs récoltes en différant le moment de leur vente afin que celle-ci puisse intervenir à une période de prix favorables. Elles évitent que les négociants puissent disposer des mêmes facilités.

En outre, l'opération est limitée à des biens qui sont la propriété du constituant, sous peine de nullité également. Ces dispositions ont été prises pour favoriser l'accès des producteurs agricoles au crédit.

Dans le cadre des opérations de microfinance rurale dans les pays en développement, il peut sembler intéressant d'examiner la possibilité de restreindre les opérations à la production récoltée par le constituant lui-même de façon à limiter les transactions commerciales préalables et à encourager le plus grand nombre possible de producteurs à utiliser cette technique à leur profit. Encore faut-il que l'offre des IMF soit capable de satisfaire la demande ainsi suscitée, ce qui n'est manifestement pas le cas actuellement au Niger.

Autre point intéressant à souligner : la loi elle-même n'apporte aucune précision quant à la nature des dettes que l'agriculteur peut garantir par un warrant agricole. Contrairement à certaines conceptions, toute dette de l'agriculteur semble pouvoir être garantie par un warrant sur ses produits récoltés ou pendants (sur pied), sans nécessairement avoir un lien avec son exploitation. Ceci ouvre la voie au financement d'activités non agricoles garanti par le nantissement en warrantage de produits agricoles.

La jurisprudence admet également « *que tout agriculteur peut, par la constitution d'un warrant, engager les produits de son exploitation en garantie du paiement de ses dettes même antérieures à cette constitution* ». Cette possibilité d'utiliser des « crédits warrantage » pour garantir des dettes antérieures peut notamment permettre d'améliorer la qualité du portefeuille d'un Etablissement prêteur. En effet, dans de nombreux pays (notamment à Madagascar) la réglementation bancaire admet de considérer les prêts garantis par un warrant agricole comme des risques de meilleure qualité que les prêts de campagnes ordinaires et de leur affecter un coefficient pondérateur de 50% dans le calcul des ratios prudentiels, prenant en compte la qualité et la sûreté réelle constituée par le stock nanti. Ces dispositions devraient être reprises en gestion interne des risques par les établissements agréés dans le cadre des principes de Bâle 2.

Dans des opérations de microfinance rurale dans les pays en développement, cette possibilité permet aussi de passer d'un « crédit de campagne » ou « crédit productif » sans sûreté réelle à un « crédit de stockage » ou « crédit warranté » sans mouvement financier mais pas transformation d'un prêt échu à la récolte en un prêt à échéance postérieure, garanti par le stock nanti. Cette technique peut aussi permettre de résoudre à l'amiable un certain nombre de difficultés de remboursement de crédits ayant financé la production.

Cette brève revue des possibilités ouvertes aux institutions financières par la technique du warrantage permet d'ouvrir les perspectives de son utilisation en microfinance rurale sur des bases juridiques consolidées.

A défaut d'existence de magasins généraux accessibles aux agriculteurs, il apparaît possible d'organiser l'entreposage sous la responsabilité de tiers détenteurs qui soient des personnes morales de type organisations de producteurs ce qui permet au prêteur de disposer d'une sûreté réelle engageant la responsabilité d'un tiers sans alourdir les frais d'entreposage, de manutention ou de gardiennage. La question de la rémunération de ces fonctions et du risque qui leur est attaché est à examiner avec soin mais, dans la pratique, les usages établis au sein des organisations de producteurs permettent de régler assez facilement ces questions.

Trois modalités juridiques permettent de les formaliser :

- une formule « orthodoxe » fondée sur des récépissés warrants permettant l'endossement (ou cession de la marchandise gagée) ou l'escompte (ou refinancement du prêt garanti), la partie « warrant » du formulaire fixant dans le même temps les conditions du crédit;
- un dispositif juridique séparé pour régler, d'une part, les conditions d'entreposage et la responsabilité de l'organisme stockeur pour la conservation des produits jusqu'à la bonne fin du nantissement (contrat commercial de prestation de service) et, d'autre part, un contrat de prêt entre l'IMF et le paysan emprunteur individuel mentionnant la garantie offerte sous la forme de stock nanti. Cette formule permet de gérer des prêts individuels sans engager la responsabilité d'un groupe sur l'opération financière. Le contrat de prêt individuel prévoit les modalités de réalisation amiable de la vente en cas de défaillance de l'emprunteur.
- un contrat unique réglant les rapports entre l'IMF et un emprunteur collectif constitué par un groupe de producteurs organisés pour assurer par eux-mêmes le stockage. Le contrat établit dans un même document les conditions du prêt, y compris une éventuelle caution solidaire des membres du groupe sur l'ensemble du montant emprunté et les responsabilités relatives à la conservation des marchandises, y compris les modalités de leur vente à l'amiable en cas de défaillance de l'un des membres du groupe dans le remboursement de sa dette. A ce contrat de prêt peut être annexée une fiche de stock individualisé pour chaque membre du groupe.

Enfin, une autre voie mériterait d'être explorée : celle de la prise de gage directement par l'organisme prêteur dans la mesure où celui-ci dispose, en propriété, en location ou sous une autre forme, des bâtiments nécessaires à l'entreposage des produits nantis à son profit. Ceci permettrait la réduction effective du risque pris par le prêteur en assurant à celui-ci un contrôle direct sur les produits offerts en garantie.

Pour faciliter la mise en œuvre de cette prise de gage directe par l'institution prêteuse, la mission recommande que les bâtiments publics de stockage existants et sous-utilisés soient mis à la disposition d'Institutions de Microfinance. En contre partie, celles-ci s'engageront à les utiliser pour entreposer exclusivement des produits warrantés en garantie de crédits octroyés aux producteurs agricoles. Au-delà des bâtiments existants, la mission recommande que les programmes et projets d'appui au secteur de la microfinance et au développement rural consacrent une partie de leurs ressources à co-financer la construction de bâtiments de stockage qui deviendront la propriété des Institutions de Microfinance.

Dans le cas des Institutions Mutualistes, il est possible de mettre en place un système de cofinancement qui conforte la contribution des membres de base à la construction (apport du terrain, apport des matériaux locaux, travail,...) en subventionnant les matériaux achetés (fers à béton, ciment, tôles, pointes, ferrures de renforcement des ouvertures,...). L'ensemble peut alors être comptabilisé à l'actif de la Mutuelle sous la forme d'immobilisations et au passif sous la forme de parts sociales apportées par les membres (valorisées collectivement en apport du groupement ou individuellement au compte de chacun de ses membres).

Cette voie serait particulièrement favorable pour rétablir un meilleur équilibre dans les relations entre les IMF Rurales et les Organisations de Producteurs, relations actuellement déséquilibrées au détriment des IMF comme nous allons l'analyser au chapitre suivant (notamment section 3.2.3).

3. Les expériences de warrantage au Niger

Ce troisième chapitre présente la synthèse du travail de capitalisation effectué par la mission à partir des informations disponibles et de ses enquêtes sur les expériences de warrantage réalisées au Niger au cours des cinq dernières années. Après un bref rappel de l'historique de l'introduction et du développement de cette technique, il évalue la pertinence des arguments utilisés puis cherche à en établir un bilan quantitatif et qualitatif pour dégager des perspectives de développement de cette activité à moyen terme. Il vise aussi à identifier les principaux risques et les difficultés rencontrées qui feront l'objet d'une analyse plus détaillée au chapitre suivant pour dégager des recommandations méthodologiques.

3.1. L'introduction et le développement du warrantage

L'idée de relancer le crédit aux producteurs agricoles en le garantissant par le warrantage de leurs récoltes a été introduite au Niger en 1999 par le Projet intrants (MDA/DCV – FAO, sur financement de la Coopération Belge). Cette initiative se référait en premier lieu à l'expérience personnelle du Conseiller Technique Principal du Projet qui, dans un poste antérieur (à Madagascar, Province de Fianarantsoa), avait participé au lancement d'opérations de financement de stockage en partenariat avec une banque publique de développement agricole (la BTM). Elle se référait également à la littérature sur le crédit sur nantissement des stocks et notamment à la publication de Jonathan Coulter (Natural Resources Institute) et Andrew W. Shepherd (FAO), faisant une synthèse des expériences de divers pays africains et asiatiques.

La première année (1999), l'opération prit un caractère expérimental et se déroula dans la localité de Mayahi (Région de Maradi), en partenariat avec une MUTuelle d'Épargne et de Crédit (MUTEC), dont le Projet Intrants conforta les ressources par une petite ligne de crédit.

Dès la seconde année (2000), elle a été reprise et développée en plusieurs autres localités et notamment à Bokki et Danthiandou (Région de Tillabéry) en partenariat avec des MUTEC appuyés par le PMR/GTZ. L'initiative a bénéficié d'une promotion intensive, soutenue par une communication efficace de la part de l'équipe du Projet intrants, d'autres services du Ministère de l'Agriculture ainsi que de plusieurs projets et ONG de développement agricole.

Des brochures furent éditées. Des supports pédagogiques montrant les résultats obtenus servirent de base à un programme de sessions d'information des paysans et de formation des partenaires potentiels susceptibles de développer cette activité. La méthodologie proposée s'appuyait sur les organisations de producteurs et visait particulièrement à leur permettre de constituer un « fonds de roulement » destiné à financer un stock d'engrais pour leur boutique d'intrants, activité principale des groupements soutenus par le Projet Intrants.

Plusieurs centaines de groupements de producteurs ont ainsi été sensibilisées à l'intérêt de cette activité. Pour de nombreuses Organisations de Producteurs (OP), le warrantage constitue même la première activité réalisée dans le cadre de leur partenariat avec des Projets de Développement ou des ONGs, souvent présentée comme un moyen de mobiliser des ressources parmi les membres pour commencer à organiser l'approvisionnement en intrants (engrais principalement, semences et produits phytosanitaires secondairement).

Une grande diversité d'acteurs du développement rural s'est intéressée à cette technique : Les OP, leurs Unions et Fédérations, les Institutions de Micro-Finance (IMF) ou les Systèmes Financiers

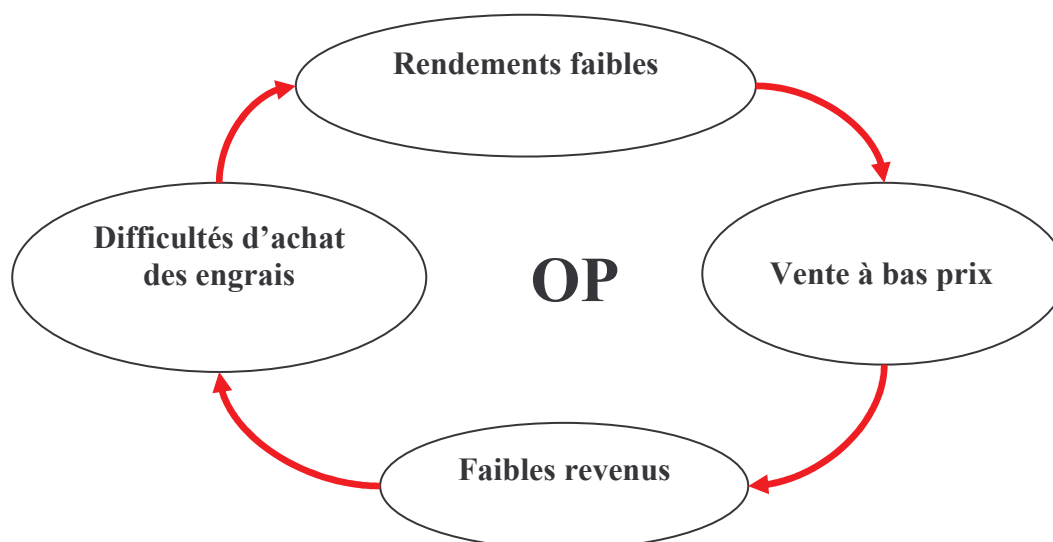
Décentralisés (SFD), ainsi que les " partenaires au développement " qui peuvent être des ONG, des projets, des programmes, des prestataires de services,...

Cette multiplicité des intervenants a suscité de nombreuses expérimentations, avec des produits divers, des conditions financières différentes, des procédures et des modalités opérationnelles variées que nous allons tenter de caractériser et d'évaluer dans les paragraphes qui suivent.

3.2. Les arguments en faveur du warrantage et leur portée

3.2.1. Financer l'achat d'intrants agricoles

Le premier argument utilisé en faveur du warrantage a mis en avant la facilitation de l'achat d'intrants au début de la campagne d'hivernage par les producteurs individuels qui peuvent ainsi sortir d'un « cercle vicieux » schématisé ainsi par le Projet Intrants :



L'achat d'intrants est donc facilité par la conservation de stocks de céréales vendues avec une plus value lorsque les prix sont élevés en période de soudure (ce qui renforce la motivation des producteurs à investir pour la campagne suivante). La portée de cet argument semble liée à la force de conviction déployée par le Projet intrants. La part de la valeur des stocks consacrée à cette activité était manifestement dominante au cours des premières années mais a fortement diminué par la suite, avec l'extension de l'opération désormais réalisée le plus souvent dans une optique de valorisation commerciale des produits ou de sécurisation de crédits sans lien direct avec l'approvisionnement en intrants. Selon les enquêtes réalisées par la mission, la part du crédit obtenu utilisée pour l'achat d'intrants est inférieure à 10% (sur un échantillon restreint d'une trentaine de réponse significative).

Cependant, pour un certain nombre d'Organisations de Producteurs, la pratique consiste encore à demander à leurs membres de « cotiser » en nature (apports de sacs de mil) pour constituer un « fonds de roulement » qui prend de la valeur au cours du stockage et permet à l'OP d'acquérir des engrais et de les distribuer à des conditions favorables au début de la campagne agricole.

3.2.2. Financer des activités génératrices de revenus complémentaires

Le second argument utilisé en faveur du warrantage porte sur l'augmentation des revenus des ménages ruraux qui, grâce au crédit warrantage, peuvent financer des " activités génératrices de revenus " ou AGR sans vendre leur récolte au moment où les prix sont au plus bas. Ces AGR sont variées : cultures de contre-saison, embouche ovine ou bovine, extraction d'huile d'arachide, petit commerce, artisanat,... La rentabilité de certaines des activités a été partiellement analysée par le Projet intrants ainsi que leur contribution à générer les revenus nécessaires au remboursement du crédit. Cette analyse reste à compléter et à actualiser (section 4.2 du présent rapport). La part du financement consacrée à ces AGR apparaît dominante dans les enquêtes réalisées par la mission et peut être estimée à environ 70% des crédits obtenus, si l'on inclut dans les AGR l'achat de céréales destinées à être également stockées ou revendues immédiatement (environ 40% des crédits).

3.2.3. Favoriser l'organisation des marchés agricoles et le rôle commercial des organisations de producteurs

Un troisième argument utilisé en faveur du warrantage porte sur la " lutte contre la spéculation " ou, en d'autres termes, le développement de la capacité des producteurs individuels ou organisés (OP, Unions, Fédérations) à devenir des acteurs significatifs dans les circuits de commercialisation des produits agricoles. L'objectif est de permettre aux agriculteurs de récupérer une part croissante de la valeur ajoutée par le stockage, cette valeur ajoutée étant actuellement pour l'essentiel réalisée par les négociants et les commerçants grossistes. Cette perspective vise à renforcer le mouvement des organisations de producteurs et à leur donner un rôle commercial actif.

Le secteur agricole organisé compterait plus de 5.000 Organisations de base, regroupées au sein de plus d'une centaine d'Unions et d'une dizaine de Fédérations. Actuellement environ 10% d'entre elles participeraient à des opérations de warrantage dans une perspective de commercialisation organisée.

On peut cependant s'interroger sur la capacité des OP à intervenir sur le marché des céréales de manière compétitive face aux négociants privés alors que ceux-ci semblent très souples, efficaces et adaptés (cf étude SMIC sur le commerce des céréales au Niger de mars 2002). Cette perspective repose sur la capacité des OP et de leurs Unions ou Fédérations à jouer un rôle de régulateur en ayant un accès au crédit plus favorable que celui des commerçants.

Certaines OP disposent à la fois des capacités physiques de stockage (bâtiments qui ont été mis à leur disposition ou construits sur subventions) et des ressources financières (lignes de crédit données aux OP ou à leurs Unions ou Fédérations). Elles utilisent alors les IMF comme des « guichets de distribution » des crédits auxquels elles dictent leurs conditions : la clientèle est choisie par l'OP (ses membres en priorité), les conditions financières des prêts sont négociées par l'OP avec l'IMF (qui peut se voir imposer de pratiquer des tarifs inférieurs à ses conditions générales), l'OP considère qu'elle « place » la ligne de crédit en dépôt sur son compte ouvert dans les livres de l'IMF et exige une rémunération de cette ligne, parfois à des conditions supérieures à celles du marché, ou bien obtient une ristourne sur les intérêts encaissés par l'IMF....

Dans plusieurs cas étudiés par la mission, cette répartition du produit brut de l'opération est effectuée sur des bases « négociées » sans aucune référence aux coûts de distribution et de gestion de l'IMF ni aux taux effectifs du marché réel du financement rural que sont les taux pratiqués par les prêteurs informels ou les commerçants. A titre d'illustration, sur la base d'un taux nominal de

2,5% le mois (30%) l'an, l'Union qui apporte la ressource est rémunérée à 1% (12% l'an) et l'OP de base obtient une ristourne de 0,5% (6% l'an), ne laissant que 2/5^e du produit brut (12% l'an) à l'IMF qui pourtant assume l'entièreté des coûts de gestion et des risques.

Au moment du déstockage, l'OP intervient comme intermédiaire commercial en recherchant des acheteurs grossistes qui peuvent offrir de meilleurs prix que les négociants locaux. Il semblerait logique que sa fonction commerciale soit rémunérée sur la marge commerciale et non sur le produit financier brut du prêt consenti par l'IMF.

La mission n'a pas eu l'opportunité de faire un bilan de ces activités d'intermédiation commerciale mais les échanges avec quelques dirigeants d'OP rencontrés et avec des responsables de projets qui les soutiennent pour développer ces activités donnent à penser que les capacités commerciales des OP ou de leurs Unions restent faibles, dans un marché largement libéralisé où dominent les opérateurs informels.

3.2.4. Contribuer à améliorer la sécurité alimentaire

Dans un certain nombre de cas, un lien direct semble établi entre le warrantage et la sécurité alimentaire, le warrantage étant alors présenté comme une alternative aux banques de céréales pour assurer le stockage sur place des céréales nécessaires à l'alimentation de la population locale.

La gestion des banques de céréales se distingue nettement d'une opération de warrantage en ce sens qu'elles ne réalisent que des opérations commerciales, achetant dans la région ou dans d'autres régions des céréales destinées à constituer un stock de sécurité pour la communauté locale en faveur de laquelle la revente interviendra, généralement à des conditions plus favorables que le prix de marché en période de soudure.

Les deux activités se rejoignent en termes de recherche d'un effet régulateur sur les marchés locaux des produits vivriers. Mais le warrantage n'apparaît pas comme un instrument performant sur ce terrain où il est en concurrence avec le commerce transfrontalier peu prévisible et surtout avec d'autres instruments d'intervention : banques de céréales, gestion par l'Etat de stocks de sécurité et vente de céréales à prix modérés, aide alimentaire, ... Ces opérations commerciales et ces interventions étatiques constituent des menaces pour le bon dénouement des opérations de warrantage. Le poids de cette menace reste à préciser mais, pour les acteurs rencontrés par la mission, il apparaît élevé au vu de l'expérience 2003. La distribution de quantité significative de mil à « prix modéré » par les organismes publics alors que les producteurs disposaient encore de stocks a conduit à un effondrement des prix (-30%) en l'espace de quelques semaines.

3.2.5. Améliorer et pérenniser l'offre de services financiers formels en milieu rural

Enfin, pour les Institutions de Micro-finance agissant en milieu rural et pour leurs partenaires, le warrantage apparaît comme une voie pour relancer l'offre de services financiers en milieu rural, notamment en faveur des producteurs agricoles, grâce à la sûreté réelle apportée par les produits nantis.

Cet argument a la force de l'évidence dans un contexte où les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) présentent de graves faiblesses structurelles et ne parviennent pas à développer une activité en prise avec le principal secteur économique du pays, l'agriculture familiale (voir contexte présenté aux sections 1.1 et 1.2 du présent rapport).

L'enjeu économique et social consiste à construire des SFD professionnels, viables et capables d'offrir aux ménages ruraux une alternative durable à l'endettement informel. Mais il s'agit aussi de soutenir et d'accompagner la monétarisation de l'économie rurale et améliorant son accès au crédit au moment critique que constitue la récolte des céréales. En effet, contrairement à une idée reçue, ce n'est pas tant à la période de « soudure » (périodes des travaux des champs, avant les récoltes) qu'à la période des récoltes que la pénurie de monnaie a l'incidence la plus forte sur l'économie des exploitations agricoles.

Dans cette optique, il peut être nécessaire de rappeler que la base économique du warrantage agricole tel qu'il est pratiqué dans les pays en développement est constituée par la perspective d'une augmentation des prix du produit stocké. La variabilité des prix entre la récolte (prix bas) et la soudure (prix élevés) apparaît supérieure aux coûts directs du stockage (y compris les frais financiers). Elle s'explique en partie par l'insuffisance de la liquidité monétaire disponible pour être engagée dans le circuit de la commercialisation des produits agricoles à la période des récoltes. Le rationnement du crédit pèse sur les prix en début de campagne. Pour diverses raisons (endettement informel sur le cycle de production qui s'achève, calendrier culturel des dépenses sociales, telles que mariages, grandes cérémonies, fêtes liées aux récoltes, sarkin noma), les producteurs expriment à la saison des récoltes un besoin monétaire relativement fort. Pour le satisfaire, face à des prix bas, ils doivent mettre en marché une quantité de produit relativement élevée.

Ce déséquilibre entre la force de la demande et l'insuffisance de l'offre est accentué par le fait que les ménages ruraux ne disposent que de très peu de sources de financement alternatives. Les commerçants et les notables restent les seuls prêteurs actifs et accessibles. Leurs conditions financières sont beaucoup plus coûteuses que celles affichées par les SFD. La couverture territoriale des SFD est faible et leur capacité à satisfaire la demande très insuffisante. Pour les ruraux, le problème principal reste l'accès aux services financiers de proximité et non leur prix (qui est moins cher que les autres solutions effectivement accessibles). Dans l'état actuel des SFD nigériens, les volumes d'activités et les performances techniques des SFD ne permettent pas à la plupart d'entre eux d'atteindre leur équilibre financier. La stratégie de développement des SFD devrait donc viser d'abord l'accroissement des volumes et l'amélioration des performances (professionnalisation, sécurisation) afin d'atteindre l'équilibre financier puis la densification des réseaux en milieu rural pour accroître la proximité entre les points de service et les producteurs avant d'envisager une baisse des taux et enfin l'extension des zones géographiques couvertes. En effet, la faiblesse actuelle des SFD ne pourrait être qu'aggravée si la rentabilité de leurs activités ne s'améliore pas rapidement.

3.3. Tentative de bilan quantitatif

3.3.1. Volumes globaux réalisés

A partir des différentes sources qui ont pu être exploitées par la mission et notamment des bases de données du projet intrants, il apparaît possible de donner une estimation quantitative des volumes d'activités représentés par les opérations de warrantage au cours des 6 dernières années :

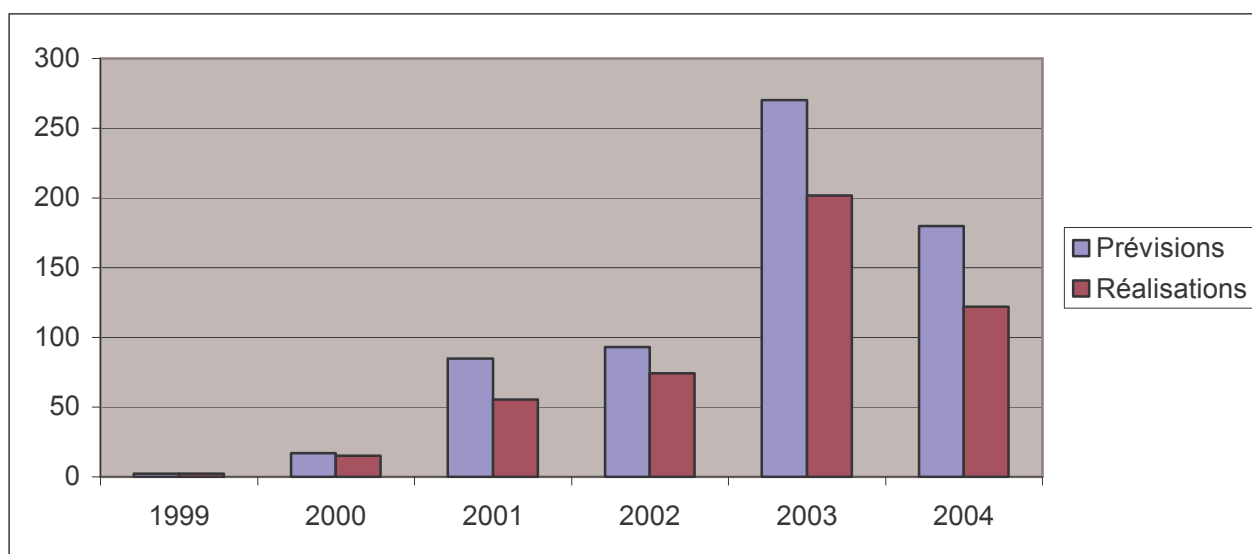
En milliers pour les CFA (deux premières lignes) :

Année	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Cumul
Prévisions	2 300	16 800	84 700	93 200	270 000	180 000	647 000
Réalisations	2 300	15 000	55 600	74 450	202 000	122 000	471 350
Conversion en USD	4 600	30 000	111 200	148 900	404 000	244 000	942 700

Source : Projet intrants (MDA/DCV/FAO). Nos enquêtes et estimations pour les réalisations 2004 nous conduisent à estimer la réalisation 2004 à environ 195 millions contre 122 millions selon le Projet Intrants début février 2005, cette différence s'expliquant principalement par la réalisation de TAANADI affichée à 93 millions au lieu de 35 pris en compte par la FAO et quelques ajustements sur des mutuelles autonomes à DIFFA et GAYA)

La conversion est effectuée ici au taux fixe de 500 francs CFA par USD

Graphique 5 : Opérations de warrantage au cours des 6 dernières années



Comme on le voit en comparant ce graphique et ceux donnés dans la section 1.1 sur la production céréalière, l'évolution des quantités stockées par les producteurs et offertes en warrantage n'est pas directement liée à la production. Elle s'explique plutôt par les capacités de mise en œuvre des principaux acteurs : OP stockeurs et SFD prêteurs. La baisse de prévision et surtout d'activités en 2004 (estimées par le Projets Intrants) s'explique principalement par les déboires rencontrés au cours de la campagne 2003 (voir section 3.2.4 ci-dessus).

Le taux de réalisation des prévisions suit une tendance baissière au fur et à mesure que la demande augmente pour s'établir à une moyenne de 71% sur 6 ans :

Année	1999	2000	2001	2002	2003	2004	moyenne
Taux de réalisation	100%	89%	66%	80%	75%	68%	71%

A titre indicatif, sur la base des enquêtes réalisées et des estimations des acteurs impliqués dans ces opérations, la prévision pour 2005 serait de l'ordre de 250 à 280 millions de CFA avec une capacité de réalisation supérieure aux années antérieures (que l'on peut estimer à 80% compte tenu de l'intérêt manifesté pour l'opération par de nouvelles institutions et notamment de l'entrée de YARDA sur ce marché)

Produits stockés pour le crédit warrantage :

La liste des produits cités comme ayant été stockés au moins une fois est la suivante :

- Mil
- Niébé
- Arachide
- Sorgho
- Oignon
- Riz paddy
- Blé
- Maïs
- Sésame
- Gros souchet
- Petit souchet
- Voandzou
- Oseille graines
- Gombo
- Fonio
- Poivron séché
- Tomate séchée

Parmi ces produits, le mil est dans toutes les zones et de très loin le produit le plus stocké, suivi du niébé.

Les autres produits sont stockés dans des proportions très variables selon les régions qui sont parfois très spécialisées : riz dans la vallée du fleuve, oignons dans la zone de Galmi, tomates à Agadez et poivrons à Diffa par exemple.

Bien qu'on ne dispose pas d'informations suffisantes pour estimer des volumes par produits, en se fondant sur les renseignements collectés par la mission et sur la base de données du Projet Intrants de la FAO, on peut estimer à plus de 70% la part du mil dans les opérations de stockage.

Sur cette base, on peut estimer que la quantité stockée en 2002 (année du maximum réalisé à ce jour) était d'environ 1 400 tonnes de mil, le solde en valeur étant réparti entre les autres produits. Rapporté à la production céréalière totale, ce volume peut être considéré comme négligeable et sans impact sur le marché global au niveau national (0,5%). Par contre, dans certaines localités où le système est bien établi, il peut concerner 5 à 10% de la production locale, ce qui commence à être significatif.

En conclusion, ces premiers chiffres montrent que la pénétration de la technique du crédit warrantage est encore très faible et que son évolution future ne peut pas être appréciée sur ces bases. Cette évolution dépend davantage de facteurs externes aux IMF, en premier lieu de la production céréalière elle-même et en second lieu de l'organisation du marché.

3.3.2. Acteurs mobilisés

Compte tenu des contraintes de réalisation de la mission et de la dispersion des informations, il n'a pas été possible de dresser une liste exhaustive et fiable des tous les acteurs mobilisés. Cependant la mission a pu repérer les acteurs les plus significativement impliqués du point de vue des OP qui organisent le stockage et apprécier la contribution des différents SFD au financement.

Familles agricoles et groupements de producteurs :

Sur la base des données qui ont pu être recueillies, il apparaît qu'environ 250 groupements paysans ont participé à au moins une opération de crédit warrantage au cours des 5 dernières années. Ce nombre est à rapprocher de la liste de 880 OP partenaires du Projet Intrants répertoriés dans les bases de données que nous avons pu consulter et de l'estimation d'un total de 5.000 OP que nous avons pu établir sur la base des indications des dix fédérations contactées et des divers projets rencontrés. Il représente 5% de l'effectif des paysans actuellement adhérents d'une organisation affiliée à une fédération ces organisations. Certes, la durée de vie de ces organisations est incertaine car elles sont parfois créées pour saisir une opportunité d'aide puis cessent toute activité.

En moyenne, ces groupements réuniraient une vingtaine de membres chacun, avec des effectifs variant de 5 à 50. Sur la base des enquêtes réalisées par la mission, il nous semble que le nombre moyen de participants à une opération de warrantage serait plutôt compris entre 10 et 15 et que le nombre de familles bénéficiaires par opération serait donc de l'ordre de la douzaine. Ceci conduit à estimer à 3.000 familles environ le nombre de bénéficiaires de ces opérations, la moyenne annuelle sur les quatre dernières années s'établissant sans doute autour de 2.000 familles par an.

Sur cette base, la valeur moyenne de crédit obtenue au cours des quatre dernières années par famille participante serait de l'ordre de 50.000 francs CFA, ce qui, en équivalent mil, correspond à un peu moins de 500 kilos de mil stockés par famille. Les valeurs s'avèrent significativement supérieures dans les zones où le warrantage porte sur d'autres produits mais plutôt inférieures dans les zones exclusivement céréalières où les quantités stockées par famille peuvent n'être que de quelques sacs de mil ou de sorgho.

Institutions de microfinance :

Les principaux acteurs de la microfinance rurale cités à la section 1.2. participent régulièrement aux opérations de warrantage avec des tendances qui peuvent être ainsi caractérisées comme suit :

Les réseaux mutualistes avec lesquels les opérations ont été initiées (CPEC et MUTEC) ont vite atteint leurs limites propres : 5 à 7 caisses de chacun des deux grands réseaux seulement pratiquent régulièrement le warrantage, soit environ 12 sur plus de 60 caisses opérationnelles.

A ces douze caisses, on peut ajouter au moins trois caisses autonomes ayant une pratique significative du warrantage : la Mutuelle Ngada de Diffa, la Mutuelle Assusun Dendi de Gaya et la Mutuelle API.

Même si toutes les caisses mutualistes qui pratiquent cette activité en font un bilan très positif (l'opinion presque'unanime consiste à dire que c'est le meilleur produit du portefeuille), elles ne parviennent pas à satisfaire la demande exprimée localement. Trois raisons principales expliquent cette incapacité :

- la structure financière des caisses mutualistes : celles-ci sont très peu liquides et la variation saisonnière de leurs emplois est elle même calée sur les besoins monétaires de l'économie rurale : à la période favorable au warrantage (octobre et novembre pour l'essentiel), correspond la période de plus basse disponibilité des caisses mutualistes. En outre, une partie importante des dépôts est le fait de commerçants ruraux qui les retire justement à partir de la fin septembre pour pouvoir acheter et stocker des céréales ; les ressources stables sont faibles et transformées en emplois stables avec une certaine rigidité dans l'affectation des ressources résultant de la liaison trop étroite entre épargne déposée et crédit obtenu.
- la gouvernance des caisses n'est pas favorable aux producteurs agricoles : d'une manière générale, dans les caisses que nous avons visitées, les dirigeants élus sont issus des bourgs centres, des chefs lieux des départements ou des régions. Ces dirigeants n'ont pas la production agricole comme source principale de revenu. Ils sont majoritairement commerçants ou fonctionnaires et, consciemment ou non, orientent les activités de la caisse vers les besoins de ces catégories professionnelles : prêts au petit commerce et à la consommation. Ceci est une caractéristique commune aux systèmes mutualistes d'inspiration traditionnelle (Coopec) qui se révèlent au Niger plus encore qu'ailleurs peu adaptés à une économie agricole ;
- les caisses sont dans une attitude « passive » face aux besoins exprimés par les agriculteurs. Elles attendent des Organisations de Producteurs ou des Projets la mise à disposition de lignes de crédit voire de dotations pures et simples pour « prendre le risque » de financer l'agriculture, considérant que leurs ressources propres (épargne des membres pour l'essentiel) n'ont pas vocation à financer ce secteur. Il en résulte que la plupart des caisses mutualistes qui financent les crédits warrantages (et plus généralement l'agriculture) ne le font que dans la limite des ressources ainsi acquises. Et encore, nos analyses détaillées des emplois et ressources montrent dans au moins quatre caisses qu'une partie seulement des ressources affectées ainsi acquises est employée au crédit pour lequel elles sont destinées.

En ce qui concerne les autres catégories de SFD, trois institutions se détachent en matière de warrantage : les coopératives KOKARI et TAANADI ainsi que l'ONG CARE.

Selon les enquêtes réalisées par les consultants nationaux associés à la mission et l'équipe du Projet Intrants, ces trois institutions auraient réalisé en 2004 environ 80% des volumes de crédit warrantage en faveur des Organisations Paysannes enquêtées. Mais cette estimation ne peut être considérée comme véritablement significative car elle ne porte que sur 35 enquêtes exploitables, ce qui ne saurait constituer un échantillon représentatif au sens statistique même si le total des volumes « déclarés » par les OP, les IMF et les ONG enquêtées représente un volume équivalent à l'estimation du total des crédits warrantage établie par l'équipe du Projet Intrants FAO (soit environ 122 millions de CFA, dont 99 millions pour les trois organisations citées). Leur expérience fait l'objet d'une analyse spécifique dans la section suivante (§ 3.4.4).

3.4. Eléments d'appréciation qualitative

3.4.1. Modalités de gestion des opérations :

La pratique dominante et presque exclusive que nous avons observée lors de nos visites ou dont nous avons pu prendre connaissance sur la base des résultats des enquêtes est fondée sur un crédit géré dans le cadre d'un groupement de producteurs, avec contrat collectif plus souvent qu'individuel. Elle concernerait environ 350 groupements de producteurs au total (soit plus de 3 500 familles agricoles), contre moins de 300 emprunteurs individuels auprès des mutuelles.

Cette gestion " groupée " de la demande ainsi que le stockage par des Organisations de Producteurs ou des Unions villageoises d'OP présentent des avantages en termes d'organisation pratique des opérations. Ceci est particulièrement net pour les Intermédiaires financiers non mutualistes (KOKARI, TAANADI, YARDA,...) qui ne disposent pas de guichet de proximité ni de personnel sur place mais doivent se déplacer depuis le chef lieu du Département ou de la Région (voire de la capitale dans le cas de Taanadi) pour intervenir dans des localités éloignées de plusieurs dizaines voire centaines de kilomètres.

Cette gestion actuelle présente plusieurs contraintes pour les producteurs ou les OP liées aux procédures du prêteur (adhésion, parts sociales, dépôt préalable, ...), à la distance physique entre l'OP et le prêteur, aux délais entre la demande, l'instruction, la décision et la mise en place du crédit.

Les deux critiques les plus souvent citées par les producteurs sont le retard de déblocage (de trois semaines à deux mois de retard) et l'insuffisance de ressources des prêteurs. Ils conduisent à une sous-réalisation des prévisions d'au moins 30%. Ce chiffre est en fait certainement très supérieur car la demande exprimée est-elle même fortement limitée par rapport à la demande potentielle du fait même que les agriculteurs savent que les SFD seront incapables de répondre à leurs besoins.

Une autre critique porte sur la rigidité du calendrier des opérations imposée par cette gestion « groupée ». Les producteurs-stockeurs souhaiteraient fractionner les opérations (entreposage en plusieurs fois, déstockage partiel pour consommation ou commercialisation). Ceci ne peut se réaliser que dans le cadre d'une proximité forte du prêteur et de l'emprunteur. Si le fractionnement accroît les coûts opérationnels il pourrait augmenter les volumes traités en un même lieu. L'expérience des CECAM de Madagascar a montré que le fractionnement pouvait permettre de doubler les volumes traités par une caisse locale. Elle permet surtout de faciliter l'accès au crédit stockage aux ménages ruraux les plus pauvres, n'ayant pas de capacités d'épargne monétaire, elle permet surtout de faciliter le remboursement. de sources de revenu et pour des personnes aux revenus les plus bas en facilitant le remboursement : après avoir déstocké un sac ou deux, elles reconstituent leur capacité à rembourser et peuvent déstocker le solde de leurs produits nantis en deux ou trois opérations consécutives, étalées sur quelques semaines.

D'autres modalités de gestion sont possibles :

- le warrantage individuel sur des stocks en tierce détention groupée et formalisée : dans ce cas l'OP pourrait limiter son rôle à celui de magasin général et délivrer des certificats de dépôts (récépissés warrants) aux producteurs considérés individuellement permettant à ceux-ci d'obtenir un crédit auprès du SFD de leur choix. Cette formule serait à encourager partout où les OP disposent de capacités de stockage et où plusieurs SFD sont susceptibles d'intervenir. La construction de tels magasins, financés en subvention au profit des SFD, pourrait constituer l'un des axes prioritaires pour un plan d'action visant à développer le warrantage.

- le warrantage à domicile (individuel ou groupé) : il s'agit de constituer une garantie formelle par nantissement de stocks individuels restant sous le contrôle des emprunteurs (à leur domicile ou dans un bâtiment géré sous leur propre contrôle, individuel ou en petits groupes). Sans tierce détention, la sécurité est moindre pour le prêteur et ce type de gestion n'est envisageable qu'avec un réseau de forte proximité qui permet un regard fréquent sur les stocks nantis. Elle suppose une confiance déjà fortement établie ou l'implication réelle des responsables de la caisse mutuelle dans le suivi des opérations sur le terrain (visites à domicile).

Modalités de déstockage et destination des produits :

Les modalités de déstockage apparaissent également trop rigides aux yeux des producteurs. Ceux-ci souhaiteraient pouvoir déstocker de manière fractionnée, en deux à quatre étapes. De telles modalités impliquent des coûts d'administration qui ne sont supportables que dans le cas d'IMF très décentralisées, disposant en permanence d'agents à proximité immédiate des lieux de stockage. Ce souhait concerne surtout les producteurs qui utilisent les produits stockés pour leur consommation alimentaire familiale, même si la destination des produits stockés est mal connue par les agents qui ont été enquêtés par la mission.

3.4.2. Conditions financières des opérations de warrantage

L'analyse par la mission des conditions financières de réalisation des opérations de warrantage n'a pas été aisée car aucune des Institutions Financières visitées ne dispose d'une comptabilité analytique par produit. La plupart ne disposent en fait d'aucun système d'information de gestion. Elles ne sont pas véritablement capables d'analyser la structure de leurs coûts. Seules KOKARI et TAANADI ont pu présenter des éléments significatifs pour l'analyse mais avec des niveaux de détails insuffisants pour formuler des recommandations véritablement étayées par ces chiffres.

D'une manière générale, les taux nominaux affichés par les SFD varient de 18 à 30% et les taux effectifs globaux sont plutôt compris entre 22 et 42% si l'on intègre les coûts d'accès (adhésions, parts sociales, frais de dossiers,...) et les frais de constitution de garanties (telle que l'épargne bloquée non rémunérée dans les réseaux mutualistes) ou encore l'effet d'intérêts pré-comptés.

Les Etats financiers dont nous avons pu disposer indiquent que pour les Intermédiaires non mutualistes, les charges de personnel constituent généralement le premier facteur de coût, suivi des charges de fonctionnement dans lesquelles les frais de transport et de déplacement pèsent fortement. Le coût final du risque apparaît bien maîtrisé (0,5 à 3% dans le cas du warrantage, à 365 jours après l'échéance, contre 2 à 7% sur l'ensemble du portefeuille). Le coût de la ressource est généralement très bas (0 à 6%). Le problème semble donc essentiellement résider dans l'efficacité opérationnelle de ces institutions dont la productivité est faible ;

Dans le cas des Mutuelles de base, les coûts de personnel et de fonctionnement sont moindres, le coût du risque plus élevé et très variable d'une mutuelle à l'autre, y compris dans un même réseau (de 2 à 20%) tandis que celui de la ressource est généralement très bas (épargne non rémunérée) sauf lorsque l'institution utilise une ligne de crédit qui lui est rétrocédée par une OP (12 à 18% en intégrant la « ristourne » pratiquée en faveur de l'OP de base et qui s'ajoute à la rémunération du dépôt de l'Union ou de la Fédération).

Quoiqu'il en soit, même si les conditions financières sont hétérogènes, le "prix du service" ne semble pas être un critère déterminant pour les emprunteurs et il n'a jamais été cité comme une cause de renoncement. Si les taux d'intérêts sont critiqués de manière "systématique" et presque

"rituelle", dès que la comparaison est établie avec les bénéfices tirés de l'opération et avec les autres sources de financement possibles en milieu rural, la critique s'estompe. L'accessibilité, la proximité, la souplesse des procédures par des observateurs du secteur, des partenaires du développement ou des dirigeants de fédération d'OP et la disponibilité au moment opportun semblent beaucoup plus importantes à leurs yeux.

Ceci confirme que les **facteurs limitant** le développement du crédit agricole par warrantage sont à rechercher en premier lieu du côté de l'**insuffisance de l'offre**, de la **faible qualité** de gestion des SFD et de la **maîtrise incertaine des risques** et secondairement du côté des caractéristiques de l'offre, parmi lesquelles la tarification n'est qu'un élément parmi d'autres, non déterminant à ce stade initial de développement du marché.

La mission recommande aux Institutions de Microfinance de développer leurs capacités à présenter leurs comptes de manière analytique et à décomposer leurs prix de manière à faire apparaître les différentes composantes du coût du crédit.

En termes d'appui aux SFD, les partenaires du développement de la microfinance devraient concentrer leur vigilance sur l'amélioration prioritaire de l'efficacité opérationnelle (densité des réseaux, proximité, productivité) puis sur la maîtrise des charges.

3.4.3. Conditions Juridiques et maîtrise des risques des opérations de warrantage

L'instrumentation juridique actuelle paraît insuffisante et peu adaptée, mais les SFD y sont peu sensibles car, à ce stade, peu d'incidents sont survenus (quelques sacs marqués retrouvés au marché et sortis d'un local " fermé ", un warrantage par des producteurs de stocks déjà vendus à un tiers qui les avait laissés au village,...). Seules les Coopératives d'Intermédiation ont développé des procédures et des formules contractuelles spécifiques. En termes de procédures, le **risque majeur** provient du financement des stocks à 100% (voire davantage !) de la valeur "récolte" qui conduit à une moins value en cas de stagnation des prix. La recommandation sur ce point est claire : le crédit warrantage n'est pas une vente, ni au comptant ni à terme. Le montant du crédit octroyé doit être plafonné à 75% de la valeur des stocks à la récolte, quelle que soit la date du prêt. La plus value permise par le stockage et la vente différée ne sera encaissée qu'après le destockage.

Aucune des Institutions rencontrées ne s'est véritablement souciée jusqu'à ce jour de formaliser des actes de nantissement ou des récépissés warrants dans le respect de la réglementation commerciale. A vrai dire, il semble très difficile de partir des textes réglementaires pour conduire un tel exercice, faute de références disponibles (cf annexe 7) : selon les juristes et experts interrogés par le consultant national en charge de cette question, le cadre juridique du droit des affaires (Traité OHADA) serait muet sur les nantissements de marchandises et ne traite que du nantissement d'actifs financiers. La jurisprudence semblerait également inexistante. Il faudrait donc s'en remettre aux principes généraux du droit commercial et du droit civil pour proposer des actes-types permettant de maîtriser les risques juridiques. Une telle démarche ne pourrait être validée qu'à l'épreuve de la jurisprudence future.

Il semble donc plutôt recommandé d'améliorer la sécurité juridique des opérations en procédant de manière progressive et pragmatique, par l'élaboration de procédures et de formules contractuelles qui pourront constituer progressivement des références d'usage.

Le chapitre 4, section 3, examine la possibilité de développer des outils juridiques qui sécuriseront l'opération et faciliteront la vente des produits en cas de défaillance des emprunteurs.

3.4.4. Deux expériences significatives :

Dans ce paragraphe, nous évoquerons plus en détail les deux expériences qui nous semblent les plus significatives d'un point de vue méthodologique et que nous avons pu visiter tant à leur siège que sur le terrain. Il s'agit de deux coopératives d'intermédiation financière, KOKARI et TAANADI, retenues l'une pour son antériorité et l'autre pour les volumes réalisés.

A ces deux expériences, nous aurions pu ajouter celles de :

- la Mutuelle de DIFFA qui développe de manière originale le warrantage du poivron séché avec l'appui d'un projet sur financement BAD mais nous n'avons pas pu nous rendre dans cette région très éloignée ;
- l'ONG Care qui, après avoir connu des déboires en gestion directe de microcrédits, développe actuellement des partenariats avec divers SFD ou ONG locales pour octroyer des crédits « warrantage » à des ménages ruraux en situation de dépréciation alimentaire. Mais les données recueillies sont insuffisantes pour une analyse détaillée.

KOKARI

La coopérative SICR KOKARI est l'institution qui présente la plus longue expérience en matière de crédit warrantage, avec une gestion relativement originale de cette activité, fondée sur un partenariat ancien avec la SONIBANK.

Un fonds de garantie mis en place par des bailleurs de fonds (USAID) est déposé à la Banque et KOKARI lui présente des dossiers. Le Crédit est « placé » par KOKARI aux conditions fixées par la Banque.

KOKARI se positionne comme un intermédiaire financier et facture une commission d'intermédiation de 5,5% en sus du taux bancaire de 11,5%. Ceci qui conduit à un « taux affiché de 17% l'an ». A ces conditions ont été ajoutés des frais de dossier de 2,5% (forfaitaires par dossier pour une durée de 6 mois, cela équivaut à 5%, soit un TEG de 22%).

Le fonds de garantie couvre les risques à 90% en capital plus intérêts. Le partage du risque est donc très favorable à la Banque (la pratique sur ce type de fonds de garantie est généralement de l'ordre de 50% de couverture).

Le warrantage représente une part de l'ordre de 5% seulement du portefeuille de KOKARI, relativement stable (25 millions de CFA, en légère régression en 2004 suite aux mauvaises récoltes). Après avoir essuyé quelques déboires sur des stocks financés à 100%, KOKARI entend désormais réduire son risque en finançant seulement 75% des stocks.

Cependant les procédures mises en place ne sont pas uniformisées. Dans le cas de stocks constitués par les producteurs au sein d'une OP (et stockés dans un bâtiment commun), le crédit est débloqué en une seule fois, sur la base de 75% de la valeur du stock présenté. Mais dans le cas de financements accordés à des commerçants, sur la base de la présentation de stocks initiaux valant 25, la valeur de 75 est décaissée par tranches pour financer la constitution d'un stock total de 100, qui n'est contrôlé qu'a posteriori. Le taux de couverture de 75% n'est donc assuré que si la totalité de l'argent décaissé est transformée en produits stockés.

KOKARI compte actuellement 10 bureaux (1 siège et 9 bureaux décentralisés) et devrait monter très rapidement à 14 bureaux répartis dans 6 régions. Le warrantage a été développé principalement sur Maradi et Tahoua, en partie avec l'appui technique du Projet Intrants.

Un agent de KOKARI passe en principe une fois par mois pour contrôler les stocks et examiner l'évolution des cours. En cas d'évolution défavorable des prix, il peut demander un remboursement anticipé (par le produit d'une autre activité) ou bien une vente anticipée pour réduire le risque.

KOKARI considère le crédit warrantage comme le meilleur produit de sa gamme de services financiers, même si, pour l'emprunteur, le risque de prix n'est pas véritablement maîtrisé et peut encore « réserver des surprises désagréables ».

Les risques majeurs sont plutôt identifiés du côté de la mauvaise conservation du produit, particulièrement dans le cas du niébé, mais aussi de la tomate séchée ou de l'oignon. Ce dernier produit nécessiterait une préparation dès la culture pour bien se conserver (moindre irrigation dans la quinzaine précédant la récolte).

Pour KOKARI, le produit qui a permis d'obtenir les résultats les plus réguliers est le souchet, et particulièrement le petit souchet : ce produit se conserve facilement et son prix semble monter plus régulièrement après les récoltes que pour les produits vivriers (ceci est confirmé par les enquêtes réalisées par la mission).

TAANADI

Si TAANADI poursuit, de manière dégressive, son appui aux Caisses Villageoises héritées du Projet « Crédit Rural du Niger » (CRN), aujourd'hui fermé, les activités de warrantage sont désormais essentiellement développées dans le cadre du « Crédit Direct » aux OP qui n'est expérimenté que depuis 2003 (création de TAANADI par des salariés issus du Projet d'appui au Crédit Rural Décentralisé, PCRDR, avec un soutien financier du PSDFR, sur ressources du FIDA et de l'AFD).

TAANADI gère une ligne de Crédit issue du PCRDR qui lui a permis de poursuivre le refinancement des Caisses Villageoises mais aussi de consentir des crédits warrantage aux OP, pour un total octroyé de 93 millions de CFA en 2004, positionnant TAANADI en tête des volumes réalisés selon nos estimations, avec un près de 50% du total des opérations (195 millions). Seul le niébé présente des risques de conservation.

Pour TAANADI, le produit le plus stocké est le mil, suivi du niébé et du riz.

Depuis la fermeture du CRN de Zinder, TAANADI opère exclusivement dans les Régions de Tillabéry et de Dosso à partir de son siège de Niamey, ce qui provoque des coûts de déplacements très élevés et pèse sur la rentabilité de l'opération.

Depuis 2004, TAANADI a amorcé une nouvelle activité de crédit direct à très court terme, consentis à des groupes féminins dans la capitale puis sa périphérie immédiate. Cette activité lui a permis d'accéder à de nouvelles ressources et de diversifier ses risques et d'améliorer sa rentabilité. Actuellement, les produits d'exploitation de TAANADI ne couvrent qu'environ 80% de ses charges directes, hors amortissements et « accompagnement » (équipements, formation et expertise sont subventionnés).

Une analyse comparative de la rentabilité des différents produits et des différentes zones d'intervention est en cours : les premiers résultats indiquent, sans surprise, que les activités les plus

génératrices de marge sont les activités féminines urbaines. Dans la mesure où TAANADI doit parvenir très rapidement à son autonomie opérationnelle, la Direction envisage de concentrer ses ressources limitées sur les produits les plus rentables et nécessitant peu de déplacements.

De toutes les institutions rencontrées, TAANADI est celle qui utilise les procédures et les formalisations spécifiques au warrantage les plus élaborées. Ceci s'explique en partie par les difficultés antérieures, qui n'ont pas pu être surmontées (CRN). Elles ont eu pour effet positif de développer dans l'équipe TAANADI une culture de prévention du risque. TAANADI a également fortement bénéficié du partenariat avec le Projet Intrants et de l'assistance technique de l'IRAM.

Cet exemple montre les limites de l'application aux Institutions de micro finance d'une logique de rentabilité à court terme. D'une orientation initiale exclusivement rurale, TAANADI pourrait rapidement réduire son activité dans le secteur agricole alors qu'elle joue un rôle prépondérant dans la distribution de crédits warrantage.

3.5. Une estimation du potentiel d'activités est-elle possible ?

Pour conclure ce chapitre sur les expériences nigériennes de warrantage, nous esquisserons une tentative d'estimation du potentiel d'activités.

Deux approches au moins peuvent être adoptées : celle qui partirait de la demande potentielle et celle qui partirait de la capacité des IMF à accroître leur offre de services.

La première approche, théorique, nécessiterait de pouvoir estimer les volumes de produits dont la commercialisation pourrait être différée grâce à un crédit warrantage pour permettre aux producteurs de bénéficier de meilleurs prix. Pour les régions structurellement excédentaires, en référence aux quantités warrantées dans des pays où l'offre de crédit warrantage est bien établie, on pourrait estimer entre 20 et 30% des volumes commercialisés la part qui pourrait être financée par warrantage.

Dans le cas du Niger, la variabilité inter annuelle des récoltes et donc des excédents commercialisables par les producteurs complique singulièrement l'exercice. Sur la base des données du SIMA et de la DCV, on peut estimer qu'en année déficitaire, les volumes échangés sur les marchés locaux sont restreints et que le potentiel de stockage serait de l'ordre de 100 000 tonnes au maximum, essentiellement concentré dans les zones structurellement excédentaires (moins de 2% du territoire) alors qu'en année de bonne récolte, ce potentiel pourrait dépasser 300 000 tonnes offertes au stockage, réparties sur une plus large zone (6 à 8% du territoire). Un besoin de financement de 20% des stocks sur un prix moyen de 100 FCFA par kilo serait ainsi compris entre 2 et 6 milliards de FCFA (pour 20 000 à 60 000 tonnes stockées). Pour mémoire, nous avons estimé le marché total actuel de la micro finance nigérienne à 4 milliards de FCFA (section 1.2). On le voit, cette approche théorique a essentiellement pour intérêt d'indiquer que la taille du marché potentiel du crédit warrantage est comparable à l'ensemble des activités actuelles du secteur, mais qu'elle est sujette à de très fortes variations d'une année sur l'autre.

La seconde approche, plus pragmatique, consiste à considérer la capacité des IMF actuellement impliquées dans le warrantage à satisfaire la demande prévisible à court terme. Les facteurs limitants les plus fréquemment cités par les IMF rencontrées sont le manque de ressources financières et l'insuffisance de capacités physiques de stockage. Mais, du point de vue de la mission, les deux éléments déterminants sont plutôt la faible capacité opérationnelle des IMF (faible densité des réseaux, maillage insuffisant du territoire pour réaliser des opérations de proximité dans des conditions compétitives et rentables, faibles performances techniques et financières) et

l'insuffisance des ressources humaines dans les réseaux, sur le terrain, en milieu rural. La capacité du secteur à compenser ces faiblesses structurelles déterminera sa capacité à accroître son offre. Dans l'état actuel des choses, il apparaît donc possible d'envisager une croissance très soutenue de l'activité sous réserve d'appuyer la densification des réseaux et le développement des capacités humaines et institutionnelles. A titre purement indicatif, une priorité donnée à ces activités permettrait sans doute d'atteindre des rythmes de croissance de l'ordre de 30% l'an, ce qui conduirait à un potentiel d'activités de l'ordre de 750 millions de CFA à l'horizon 2010 (le tiers de la demande potentielle en année de mauvaise récolte, à peine plus de 10% en année de excédentaire).

4. Analyse des points critiques et recherche de solutions

Ce quatrième chapitre présente les principaux résultats des analyses réalisées par la mission sur les points apparus les plus critiques pour le succès des opérations de warrantage. Ce chapitre valorise plus particulièrement les résultats des travaux de groupe réalisés au cours de l'atelier de travail réuni en fin de mission. En effet, conformément au choix méthodologique privilégiant une approche participative, les premières hypothèses d'analyse avaient été formulées à l'issue de la première phase et partagées avec le groupe de travail thématique. Elles ont ensuite été approfondies et reformulées au cours de la seconde phase par des enquêtes et des dialogues complémentaires puis présentées et discutées au cours de l'atelier tenu à Niamey les 2 et 3 février 2005.

Ces points critiques peuvent être résumés autour de quatre questions :

- Comment réduire le risque lié à la valeur de la garantie ?
- Comment s'assurer de la capacité de remboursement du crédit ?
- Comment sécuriser la procédure du crédit warrantage ?
- Comment améliorer les capacités des IMF à financer le crédit warrantage ?

4.1. Comment réduire le risque lié à la valeur de la garantie ?

La première question critique pour les opérations de warrantage agricole concerne l'appréciation de la valeur des produits warrantés et surtout l'anticipation de son évolution dans le temps. Un des facteurs de risques pour l'organisme prêteur est la perspective de devoir réaliser la garantie et de la vendre à une valeur inférieure à celle qui a servi de base à l'établissement du contrat. La connaissance des marchés agricoles permet d'apprécier ce risque sur les prix. Cette connaissance peut se fonder sur une information locale et instantanée dans le cas de petites institutions mais dès que les organismes prêteurs atteignent une taille régionale ou nationale et qu'ils interviennent sur plusieurs produits mis en marché dans des localités différentes, la connaissance de ces marchés doit devenir plus systématique, plus professionnelle de manière à réduire les marges d'incertitude génératrice de risques.

La connaissance recherchée doit permettre d'apprécier les variations de prix à la fois dans l'espace et dans le temps.

Dans l'espace, il s'agira de mesurer à une même date ou période, le différentiel des prix entre les marchés « de collecte », situés dans les zones de production (prix payés aux producteurs ou aux collecteurs locaux) et les prix « de distribution » sur les marchés de gros ou de détail (prix payés par les consommateurs ou transformateurs ou exportateurs). Ce différentiel est constitué des coûts de transaction, de transport, éventuellement de triage, de conditionnement et d'entreposage des produits bruts et de la marge commerciale des différents intervenants. La production d'une échelle standardisée de ces différentiels de prix permettra d'abord de situer chaque marché d'intervention sur cette échelle par rapport à un marché de référence (généralement le marché où se traite les plus fortes quantités du produit considéré).

Dans le temps, il s'agira de mesurer puis de pouvoir apprécier la répercussion probable des variations enregistrées sur le marché de référence vers les prix du marché d'un marché particulier (marché le plus proche du lieu d'entreposage des produits warrantés). Cette analyse peut prendre un caractère prédictif dans la mesure où les variations saisonnières des prix présentent un caractère relativement régulier d'une année sur l'autre. Dans le contexte d'une économie agricole sahélienne, exposée à de forts aléas climatiques, des régularités peuvent être recherchées entre des courbes annuelles d'évolution de prix correspondant à des années similaires du point de vue climatique.

Le premier groupe de travail de l'atelier portait sur ce thème. Il était animé par M. Daniel MARCHAL (CTP du Projet Intrants - FAO) et M. Mahamadou SANI (Consultant associé à la mission) était son rapporteur.

Objectif de production du groupe de travail : le groupe de travail visait à apprécier les informations utilisables pour évaluer le risque sur la valeur des stocks de produits agricoles offerts en garantie de crédits warrantés et à proposer une organisation et une méthode qui permettront aux institutions de microfinance (IMF) d'ajuster leurs offres de financement.

Il s'est concentré sur l'examen des séries de données sur les prix agricoles et de courbes préparées par le consultant et l'animateur pour préciser et valider la méthode d'analyse proposée puis pour formuler des propositions opérationnelles de veille sur les marchés agricoles (point 1.3.2. ci-dessous).

Contexte et problématique : La base économique du warrantage est constituée par la perspective d'une augmentation des prix du produit stocké entre le moment du stockage (et de l'octroi du prêt) et celui du déstockage (et du remboursement). Pour réduire le risque pris par l'emprunteur, la hausse relative des prix entre la récolte (prix bas) et la soudure (prix élevés) doit être supérieure aux coûts directs du stockage (bâtiment, traitement, gardiennage, pertes de poids ou de qualité,...) et de son financement (coûts directs calculés en taux effectif global et coûts indirects ou de transaction).

Comme nous l'avons signalé plus haut, les interventions étatiques constituent la principale menace pour le bon dénouement des opérations de warrantage. Le poids de cette menace reste discuté mais, pour les acteurs rencontrés par la mission, il apparaît élevé au vu de l'expérience 2003. L'analyse fréquentielle présentée à l'annexe 5 permet de préciser la fréquence de cette menace : 2003 est la seule année sur les 11 dernières, le prix a varié de moins de 10% entre la récolte et la soudure, suite à des interventions massives de l'Etat qui a mis sur le marché du « mil à prix modéré ».

4.1.1 Démarche méthodologique et éléments à prendre en compte :

a) Première étape : chaque produit doit faire l'objet d'une analyse particulière pour développer une politique prudente dans le choix des produits à warranter :

- connaissance de la destination des produits (autoconsommation familiale en aliments ou en semences, vente ou échanges locaux, commercialisation extra locale régionale ou nationale, commerce inter frontalier, ...)
- estimation de l'espérance d'augmentation de la valeur ou au contraire du risque de baisse de cette valeur en fonction de l'historique des courbes de prix mais aussi de l'évolution des marchés. ; Ce facteur peut aussi être apprécié sous forme de régularité de la hausse des prix (voir exemple donné ci-après pour l'analyse du prix du mil à Chadoua)
- apprécier les risques liés à la conservation (dessiccation, champignons, moisissures, rongeurs, insectes,...pour le niébé notamment ...)

- sur ces bases, constituer des " classes " de produits en termes de risques : A = très faibles, B = faibles, C = modérés, D = élevés et E = très élevés (exemple provisoire : A = mil, arachide ; B = sorgho, sésame ; C = maïs, riz, souchet, fonio; D = niébé, poivron, E = oignon, tomate séchée,...). Cette classification provisoire proposée par le consultant à été révisée par le groupe de travail en notant trois facteurs : la constance dans l'augmentation des prix, la facilité de conservation, l'importance de la production disponible validée à l'issue des enquêtes complémentaires et en attribuant une note synthétique de 1 à 5 aux produits étudiés (voir annexe 5).

b) *Second élément prédictif* : connaître la variabilité des récoltes liée aux aléas climatiques et positionner l'année considérée en référence à des années similaires (ou années types).

- les bilans céréaliers annuels constituent une bonne source de référence: la disponibilité des statistiques historiques sur les 15 dernières années et l'accessibilité des prévisions de récolte par région, pour le pays et pour les pays voisins sont des facteurs très favorables à cet exercice ;
- il convient de développer la capacité des acteurs à interpréter ces prévisions pour les traduire en perspectives de déséquilibre entre l'offre et la demande (importance du déséquilibre, dates d'apparition des tensions et des hausses de prix, transferts prévisibles de régions excédentaires vers les régions déficitaires) ;
- il est nécessaire d'anticiper les éventuelles perturbations des marchés des produits vivriers par des interventions " non commerciales " voire de développer une capacité à négocier avec ces intervenants pour réduire les risques de perturbation (par exemple, considérer les stockages « paysans » comme une contribution à la sécurité alimentaire et les favoriser en négociant un principe de rachat de ces stocks par les organismes d'intervention avant toute mise en marché de produits à « prix modéré ».

c) *Troisième étape* : définir la marge de risque en déterminant la quotité financée (partie de la valeur attribuée à la garantie) en fonction du prix du produit sur le marché à la récolte (et non d'un prix attendu à la soudure).

- Ceci revient à déterminer la part de risque assumée par le producteur (20 à 50% selon les produits) ;
- Une analyse interannuelle des variations saisonnières des prix pourrait être réalisée sur la base des séries de prix du SIMA. Elle viserait à déterminer des profils standards des courbes de prix pour obtenir un modèle prédictif des prix à la soudure en fonction :
 - o du niveau des volumes récoltés dans le pays ou la sous-région
 - o des niveaux de stocks constitués par les principaux stockeurs du pays
 - o des flux d'aide alimentaire attendus ou annoncés
 - o des comportements habituels des opérateurs (hypothèse d'alternance entre années à forte marge et années à faibles marges).

4.1.2. Exemple d'application :

Au cours de l'atelier, le groupe A a testé cette démarche méthodologique et a particulièrement travaillé sur l'appréciation de la valeur des produits pour permettre aux IMF d'ajuster la valeur de la garantie warrantée.

Le choix des produits à warranter peut être orienté par l'identification des facteurs déterminants qui influencent la variabilité des prix :

1. Constance (régularité) dans la hausse des prix pour un produit donné
2. Facilité de conservation du produit
3. Régularité de la production (bilan offre/demande)

Voir annexe 5 facteur déterminant.

Notation de chaque produit pour chaque facteur de 1 à 5.

Exemple : Mil Régularité dans la hausse des prix : 4 car un seul facteur de risque = intervention de l'Etat par vente de " mil à prix modéré "

En conséquence, le mil arrive en tête des produits recommandés pour le warrantage.

Les prix et leur variabilité : A titre d'exemple d'application de la démarche d'analyse proposée, le groupe a traité le cas particulier du marché de Chadoua dans la région de Maradi. Ce travail a mis en rapport l'évolution des prix avec ce qui est connu du bilan céréalier de la même période.

Les résultats détaillés de cette analyse sont fournis en annexe n°5. L'analyse porte sur les données de prix du marché de Chadoua en longue période : 1990 - 2003 (14 années complètes).

Le prix analysé est le prix au consommateur.

Ce choix s'explique par le caractère continu de cette série alors que le prix au producteur est plus difficile car certains mois, il n'y a plus de mil apporté sur le marché par les producteurs et la série est discontinuée....

Les deux prix sont corrélés, avec une liaison qui est d'autant plus forte que l'on avance dans le temps, de la récolte vers la soudure... (cf études SIMA et bulletins semestriels d'analyse).

Le groupe de travail a souligné les points suivants :

- Il est possible d'utiliser les données disponibles avant la récolte pour estimer le bilan prévisionnel de l'année en cours et pour rattacher cette année à une année antérieure du même type. L'annexe 5 présente le bilan céréalier sur les 5 dernières campagnes agricoles. Il s'agit de l'ensemble des céréales prises en compte par la Direction des Cultures vivrières du MDA. En bleu est surlignée l'année excédentaire (une seule 2004/2004) et en rouge les quatre années déficitaires.
- Un cas particulier est celui du souchet à Maradi dont le prix baisse quand les mangues arrivent sur le marché. Une explication a été fournie par un acteur local : lorsque les mangues arrivent sur le marché, ce sont les petits détaillants qui habituellement vendent du souchet qui se mettent à vendre des mangues.
- Des données intéressantes existent, sont accessibles facilement et gratuitement auprès de deux sources principales :
 - o Le SIMA pour les prix
 - o La DCV pour les quantités

4.1.3. Compte rendu de la discussion sur la présentation du groupe A au cours de l'atelier (voir annexe 10)

Conclusions

Sur la base des travaux et discussion de l'atelier ainsi que de ses enquêtes et analyses, la mission recommande :

- 1) La mise en place d'un système de diffusion des informations sur les prix agricoles. Le système devrait fournir aux OP et aux SFD :
 - des informations en temps réels sur les prix observés sur le marché (sur la base des observateurs SIMA) ;
 - des indications sur l'évolution des prix sur les marchés à un horizon de trois mois glissants. Ces prévisions seraient actualisées mensuellement au cours d'une réunion de travail réunissant les experts du SIMA et le DCV et des représentants d'OP, de SFD ainsi que le Projet Intrants et le PDSFR.
- 2) Une politique de valorisation différenciée des produits warrantés en garantie des crédits qui tient compte des 3 facteurs clés :
 - Constance (régularité) dans la hausse des prix pour un produit donné
 - Facilité de conservation du produit
 - Régularité de la production (bilan offre/demande).
- 3) Un prudence systématique dans la fixation de la « quotité financée » : dans une approche « financement du stockage » (et non financement d'une AGR par un crédit garanti par le nantissement d'un stock).

4.2. Comment s'assurer de la capacité de remboursement du crédit ?

La seconde question critique pour les opérations de crédit warrantage la rentabilité des activités financées. Il convient d'apprécier le risque crédit non seulement sur la valeur de la garantie mais sur le revenu généré par l'utilisation du crédit.

Contexte et problématique : Un argument en faveur du warrantage porte sur l'augmentation des revenus des ménages ruraux qui, grâce au crédit warranté, peuvent financer des " activités génératrices de revenus " : cultures de contre-saison, maraîchage, embouche ovine ou bovine, extraction d'huile d'arachide, petit commerce, artisanat, (forge, vannerie, nattes,...), " exode rural " (migrations temporaires), achat et revente de produits agricoles...

La rentabilité et les risques spécifiques des diverses activités financées ne semblent cependant pas suffisamment analysée par certaines Institutions de Microfinance. Plusieurs mutuelles visitées par la Mission se limitent en effet à considérer que le remboursement du crédit est garanti par la possibilité de vendre le stock nanti à leur profit (warranté) ainsi que par la possibilité de " compenser " le compte d'épargne bloqué de l'emprunteur. Ainsi, il arrive fréquemment que l'on n'examine pas du tout l'utilisation qui sera faite du crédit.

Les entretiens conduits par la mission montrent aussi que beaucoup d'IMF ont des difficultés à analyser la rentabilité des activités financées : elles manquent de références pour apprécier la vraisemblance des informations communiquées par les emprunteurs (description des opérations pratiques à réaliser, estimation de leurs coûts, estimation des rendements, des prix de vente,...). Les méthodes utilisées sont soit simplificatrices et très approximatives, avec des marges d'erreurs considérables, soit très lourdes.

La préparation de calendriers prévisionnels de trésorerie pour positionner dans le temps les différents revenus de l'emprunteur et préciser ses capacités de remboursement n'est pas souvent réalisée.

Classiquement, l'appréciation du risque crédit en microfinance repose sur la combinaison de quatre facteurs ou critères de décision :

1er critère : La fiabilité de l'emprunteur appréciée sur la base de sa notoriété, de ses qualités personnelles et professionnelles (enquête de voisinage, membres des groupes de caution,...).

2e critère : La capacité de remboursement démontrée par l'analyse du projet à financer (ou par des revenus déjà acquis avant le projet)

3e critère : La solvabilité de l'emprunteur appréciée par son apport en autofinancement, ou son épargne préalable ou encore son patrimoine ;

4e critère : Les garanties (cautions individuelles ou de groupe, sûretés réelles, garanties de tiers)

La Mission recommande de recentrer l'attention des Institutions de Microfinance sur le second critère, c'est à dire l'appréciation de la capacité de remboursement du crédit qui sera générée par le revenu de l'activité financée, afin d'éviter un comportement de " prêteur sur gage " qui considère d'abord la possibilité de vendre le stock warranté pour obtenir le remboursement de son crédit sans accompagner le raisonnement économique de son client.

Le second groupe de travail de l'atelier portait sur ce thème. Il était animé par Mme Anne-Laure ROY (PROPAN, Coopération française) et M. Ibrahim MANZO (Directeur de l'UMEC) était son rapporteur.

Objectif du travail du groupe B : A partir de quelques exemples préparés par certains participants, une méthode de calcul de la rentabilité des activités financées a été élaborée pour être proposée aux IMF afin de les aider à introduire cette analyse dans tout dossier de crédit.

4.2.1. Méthode d'approche de la rentabilité

En première approche, considérant qu'il s'agit d'équilibrer des flux financiers entre " l'unité de production " et " l'IMF ", on adoptera une approche systémique :

Celle-ci consiste à identifier et à chiffrer les variations de flux entre, d'une part, " l'unité familiale de production " et d'autre part, son environnement et ses partenaires économiques (achats de consommation intermédiaire, rémunération de facteurs de production externes faciles à identifier et à valoriser) sans nécessairement quantifier et valoriser les flux internes (notamment le travail fourni par la famille, ni l'autoconsommation alimentaire, ni les transferts entre " ateliers " tels que les fourrages fournis aux animaux ou la fertilisation que ceux-ci fournissent au culture).

En seconde approche, on pourra d'une part considérer la possibilité de valoriser certains de ces flux et d'autre part prendre en compte les charges fixes " estimées " (facteurs de production permanents ne donnant pas lieu à des flux monétaires réguliers).

Résultat obtenu : Le groupe a présenté plusieurs exemples de calcul fondé sur une même méthode pour rendre comparables les résultats et permettre d'analyser la rentabilité " relative " de telle ou telle activité.

La méthode la plus simple consiste à estimer la seule valeur ajoutée. On peut ensuite chercher à compléter par le calcul de soldes intermédiaires ou de différents niveaux de marges.

Apprécier le niveau de signification des résultats du plus simple (VA) au plus global (REX) selon la possibilité de prendre en compte des charges " estimées " et selon que l'on compare des exploitations ayant des structures de production plus ou moins similaires.

Rappels :

Valeur Ajoutée (VA) = Produit Brut - Consommation Intermédiaire

Solde Intermédiaire (SI) = VA - Autres coûts directs (ex : salariés, prestations de services directement liées à l'activité, outillage spécialisé exclusivement lié à l'activité)

Résultat d'Exploitation (REX) = SI - Autres charges d'exploitation " affectées " ou " estimées "

Perspectives ultérieures :

Au delà d'un compte d'exploitation, il sera nécessaire d'analyser la trésorerie prévisionnelle.

Une prévision de trésorerie, au minimum pour l'activité financée (budget partiel) et, si possible, pour l'économie du ménage (budget global incluant les différents revenus et l'ensemble des charges de la famille et des coûts de production) pourrait être élaborée afin de préciser les dates d'échéance possible (en effet celles-ci ne sont pas nécessairement à déterminer en fonction des meilleures dates de vente des stocks mais doivent tenir compte des possibilités réelles de remboursement avant le déstockage).

Pour faciliter la relation entre Producteurs agricoles et Institutions de microfinance, il serait nécessaire d'améliorer leur connaissance commune des activités financées.

En outre, une meilleure connaissance des activités économiques de leurs clients permettra aux IMF d'adapter leur offre aux besoins des clients et, plus largement d'améliorer la qualité de leur relation. Ceci pourrait être favorisé par l'établissement et la diffusion de références techniques et économiques sur les principales activités financées.

Améliorer l'image des IMF en valorisant leur impact économique :

Enfin, on peut considérer qu'en démontrant la rentabilité des activités soutenues par les activités de microfinance, on améliore leur image et la perception de l'impact économique positif des crédits distribués. Cette amélioration permettrait alors aux institutions de microfinance d'accroître leur crédibilité pour obtenir des soutiens financiers. Ces soutiens peuvent aussi bien prendre la forme de subventions ou de prêts à long terme pour soutenir notamment l'extension et la densification de leurs réseaux, que celle de refinancements à court ou moyen terme pour augmenter leur capacité de financement et mieux répondre à la demande de financement actuellement insatisfaite.

4.2.2. Liste des activités génératrices de revenu

La liste ci-dessous reprend les activités les plus souvent citées au niveau des enquêtes et qui ont été soumises en groupe de travail :

- Extraction d'huile d'arachide
- Embouche bovine (homme)
- ovine (femme)

- Exploitation télécentre
- Taxi
- Exploitation d'un moulin à grain
- Achat et vente produits d'irrigation (maraîchers, canne à sucre)
- Achat et revente produits vétérinaires et zootechniques
- Artisanat
- Petite restauration
- Petit commerce
- Achat et vente de semences maraîchères (intrants)
- Achat et vente produits agricoles (mil, sorgho, niébé, arachide, oignons, tabac, gombo, feuille de baobab etc).

4.2.3. Trois activités soumises au test de méthode

Parmi ces activités, trois ont été soumises au test. Nous présentons ci-après seulement les hypothèses retenues. Les calculs établis sont fournis en annexe n° 6.

1 Extraction d'huile d'arachide

Produit brut : arachide

Produit fini : huile

Sous-produits : tourteaux
coques

Hypothèse de travail :

	QUANTITE	PRIX UNIT	PRIX TOTAL
MAT 1e	5 SACS arachide	6500	32 500
Produit fini	43 LITRES d'huile	750	32 250
1 er Sous Produit	6000 MORCEAUX	5	30 000
2eme sous produit	COQUES	-	500

2 Embouche ovine

Hypothèse de travail :

Capital :

Achat mouton : 14 860

Durée de l'embouche : 56 jours

Alimentation

1000 g de fanes d'arachide

400 g de son de mil

Paille à volonté

3 Production d'oignon

Hypothèse de travail :

Jardin moyen superficie 1,3 ha

	Quantité	Prix unitaire	Total
Semences	2 tia	25 000	50 000
Engrais	1 sac	10 000	10 000
Pesticide	6 litres	5 000	30 000
Carburant	2,5 tonneaux	100 000	250 000
Amortissement de la motopompe			75 000

Synthèse des résultats du groupe :

Solde intermédiaire	Activité	Extraction huile	Embouche ovine	Culture oignon
Produit brut		40 250	28 400	2 625 000
Valeur ajoutée		- 1650	+ 7 550	+ 1 997 000
Marge 2		- 4 900	+ 6 050	+ 1 829 500
Résultat d'exploitation		- 8 150	+ 5 850	+ 1 530 750

Commentaires :

Ces résultats apparaissent surprenant, en particulier pour l'extraction d'arachide où les prix de référence utilisés et la main d'œuvre survalorisée seraient erronées et pour l'oignon où les charges de fertilisation et d'irrigation seraient sous-estimées.

4.2.4. Compte rendu de la discussion sur la présentation du groupe B au cours de l'atelier (voir annexe 11)

4.3. Comment sécuriser la procédure du crédit warrantage ?

La troisième question critique identifiée par la mission porte sur la sécurité de la procédure de warrantage. Elle a été traitée au cours de l'atelier par le groupe C dont l'animateur était M. Pierre NIGNON, Consultant associé à la mission et le rapporteur M. SANI Boubacar du Projet Intrants FAO.

4.3.1. Etat des lieux des pratiques et procédures.

Le groupe a tout d'abord formulé un certain nombre de constats :

- Certaines IMF ne sont pas agréées.
- Les IMF accordent le crédit warranté uniquement aux OP (personne morale) parce que celles-ci disposent ou gèrent les magasins.
- La mutuelle de Zermou accorde le crédit warranté aux OP et aux personnes physiques parce qu'elle gère elle-même le magasin.
- Certaines OP ne sont pas agréées.
- N'existe pas de contrat type spécifique au crédit warranté.
- Diversité de manuels de procédure, de politique de crédit et de stratégie des IMF.
- Absence de tierce détention (intéressant le banquier) dans les procédures actuelles du warrantage)
- Manque de référentiels technico-économiques sur les objets économiques des crédits.
- Sentiment que les taux d'intérêts sont très élevés. Taux d'intérêts spécifiques pour le warrantage ?
- Le doute général sur la fiabilité et le professionnalisme des IMF.
- Interventionnisme de l'Etat sur les prix des céréales (vente à prix modérée)
- Normes sur la qualité des produits, sur l'entreposage et le suivi pas toujours respectées, mêmes si elles existent.
- Insuffisance d'appréciation des critères de choix (qualité, prix, conservation, intervention de l'Etat) des produits servant de garantie
- Insuffisance de structures de stockage,
- Insuffisance des capacités de financement,
- Insuffisance d'IMF
- Cadre juridique et réglementaire pour le warrantage au Niger ?

4.3.2. Points clés soumis à la vigilance des SFD

Sur la base de ces constats ainsi que des expériences du Niger, du Ghana et de Madagascar, le groupe a ensuite identifié les points clés sur lesquels l'attention des opérateurs doit être attirée :

- Qui ? quand ? quoi ? comment ? ou ?
- Préalables (information/formation, périodes, contacts, ...) pour les OP et les IMF
 - Liste de produits warrantables
 - Connaissance des prix des produits et du cycle de variation de chaque produit sur les marchés.
 - Normes de quantités et qualité des produits, normes de conditionnement et de stockage, normes de l'entrepôt et normes de suivi.
 - Liste d'AGR rentables

- Procédures d'octroi du crédit
- Procédures de gestion et suivi des stocks
- Procédures de déstockage
- Procédures d'évaluation

4.3.3. Bases contractuelles de la sécurité

Le groupe a établi une liste des éléments essentiels d'un contrat de crédit warranté pour sécuriser les opérations :

- Parties contractantes : l'OP et l'IMF (et entreposeur ?)
- Statut du magasin de stockage (responsabilité sur la gestion du stock)
- Montant du crédit
- L'objet du crédit.
- Identification-risques sur la garantie et sur l'objet du crédit, responsabilités sur ces risques et éventuel système d'assurance
- Durée du crédit :
- Conditions du crédit (taux d'intérêt, prix des produits, échéances, pénalités...) :
- Nature et statut du stock de garantie :
- Obligations des parties contractantes
- Modalités de déstockage :
- Suivi des stocks et prix au marché
- Règlement des litiges
- Saisie et vente du stock de garantie pour remboursement
- Reconnaissance de dette
- Appui-conseil

4.3.4. Recommandations :

Pour conclure dans ce domaine, le groupe a proposé une série de recommandations qui s'adressent à l'Etat, aux Bailleurs de Fonds, au PDSFR, à l'ANIP/MF, aux IMF et aux OP :

1. A L'Etat :

- Considérant l'impact économique, financier et social que pourrait engendrer la pratique généralisée du warrantage ;
- Considérant le besoin grandissant non satisfait des OP et des IMF à faire le warrantage ;
- Considérant le potentiel de produits agricoles warrantables à haute valeur commerciale pour le marché intérieur et extérieur;
- Considérant l'insuffisance du cadre législatif et réglementaire pour permettre au warrantage de constituer une véritable garantie au vu des banquiers ;
- Considérant la demande grandissante non satisfaite de financement du warrantage par les producteurs agricoles;
- Considérant le faible taux de pénétration (le plus faible du monde), la faible capacité de financement et d'entreprise des IMF en milieu rural;
- Considérant l'insuffisance des infrastructures de stockage et de négoce de produits agricole en milieu rural ;

L'Atelier recommande :

- a. Au Ministère des Finances et de l'Economie : De réglementer le warrantage pour sécuriser les acteurs et créer le cadre juridique du développement de cette technique garantissant le crédit en milieu rural.
- b. Au Ministère du Développement Agricole : D'intégrer le warrantage, puissant outil économique de lutte contre la pauvreté, dans sa politique de financement de l'agriculture à travers ses projets en cours et à venir, en tenant compte de la stratégie nationale en matière de microfinance.
- c. Au Programme Spécial du Président de la République : D'intégrer le warrantage, puissant outil économique de lutte contre la pauvreté, dans son programme 2006-2009, en tenant compte de la stratégie nationale en matière de microfinance.

2. Aux bailleurs de fonds partenaires de l'Etat :

- Considérant l'impact économique, financier et social que pourrait engendrer la pratique généralisée du warrantage ;
- Considérant le besoin grandissant non satisfait des OP et des IMF à faire le warrantage ;

L'Atelier recommande :

D'accompagner l'Etat et ses partenaires nationaux pour développer le warrantage dans toutes les zones agricoles du pays.

3. Au PDSFR :

- Considérant l'impact positif que pourrait avoir le warrantage sur les producteurs ruraux, bénéficiaires finaux du Programme ;
- Considérant le warrantage comme un puissant levier pour améliorer leur taux de pénétration en milieu rural et comme un produit assez fiable pouvant améliorer le professionnalisme des IMF ;
- Considérant le besoin grandissant non satisfait des OP et des IMF à faire le warrantage ;
- Considérant les contraintes que rencontrent les IMF et les OP dans leur volonté commune à faire développer la pratique du warrantage ;

L'Atelier recommande :

De tout mettre en œuvre dans son cycle actuel et dans les cycles à venir pour apporter des appuis aux IMF et aux OP dans les domaines de la formation, des infrastructures de stockage et de financement du warrantage.

De tout mettre en œuvre pour rendre éligibles les IMF auprès des institutions bancaires.

4. A l'ANIP/MF et aux IMF :

- Considérant le warrantage comme un puissant levier pour améliorer leur taux de pénétration en milieu rural et comme un produit assez fiable pouvant améliorer le professionnalisme des IMF ;
- Considérant le besoin grandissant non satisfait des OP à faire le warrantage ;

- Considérant les contraintes que rencontrent les IMF et les OP dans leur volonté commune à faire développer la pratique du warrantage ;
- Considérant la diversité de manuels de procédure, de politique de crédit et de stratégie des IMF ;
- Considérant le sentiment des ruraux que les taux d'intérêt sur la warrantage sont élevés ;
- Considérant le sentiment de faiblesse des IMF à développer l'esprit d'entreprise
- Considérant le risque d'interventionnisme de l'Etat sur les prix de céréales.

L'atelier recommande :

- D'améliorer l'image des IMF par l'esprit d'entreprise ;
- D'intégrer le warrantage dans leurs plans de développement ;
- D'élaborer et veiller à l'application stricte des règles communes pour la pratique du warrantage.
- De disposer d'un système de suivi et d'analyse des prix des produits warrantables ;
- D'établir des critères de choix des produits à prendre en garantie
- D'établir un référentiel technico-économiques sur les objets de crédit et mener des formations sur la détermination de la rentabilité des AGR en milieu rural.
- D'améliorer les manuels de formation sur le warrantage (activités préalables, procédures d'octroi de crédit, normes sur les produits, l'entreposage et suivi, activités et responsabilités au moment du stockage, activités et responsabilités au moment du déstockage, activités et procédures d'évaluation,...) à destination des OP et des IMF.
- D'apporter aux ruraux l'appui-conseil nécessaire en général sur l'ensemble de leurs produits et particulier sur le warrantage.

5. Aux OP :

L'atelier recommande :

De poursuivre et renforcer la structuration de la demande en crédit par la création de centre de négoce susceptibles de supporter la tierce détention exigée pour le financement par les banques commerciales.

Pour compléter cette section, on trouvera en annexe deux notes préparées par le consultant national associé à la mission :

Annexe 7. Cadre juridique et réglementaire des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)

Annexe 8 : Note de synthèse : secteur bancaire, assurances, tierce détention, nantissement.

4.3.5. : Compte rendu de la discussion sur la présentation du groupe C au cours de l'atelier (voir annexe 12)

4.3.6. Recommandations du consultant

Pour développer de manière sécurisée l'utilisation de la technique du warrantage dans le financement de l'agriculture nigérienne, les dispositions suivantes pourraient être prises :

Création et diffusion de documents techniques et de gestion appropriés :

- **Une fiche technique sur les bâtiments de stockage** : cette fiche pourrait être éditée par un projet comme le projet intrants ou par une équipe spécialisée en génie rural. Elle décrirait les spécifications minimales pour conserver des produits agricoles en sécurité :
 - bâtiment hors d'eau, construit sur un sol surélevé ;
 - dimensions standards selon les volumes à stocker et par type de produits ;
 - matériaux de construction et de couverture recommandés, coûts par m² ;
 - ouvertures à ménager pour la circulation de l'air ;
 - protection contre les intrusions d'insectes ou de rongeurs ;
 - sécurisation des ouvertures,...

Cette fiche pourrait comprendre trois ou quatre esquisses de plans simplifiés facilitant la conception des bâtiments. Elle permettrait aux producteurs individuels mais surtout aux OP d'améliorer les conditions générales de stockage des produits. Cette fiche pourrait servir de base à la négociation de co-financements pour la construction de bâtiments adaptés, en faveur des OP ou des IMF, comme nous l'avons recommandé en fin de section 2 (page 29).

- **Une fiche technique sur la conservation de chaque type de produits** : cette fiche pourrait aussi être éditée par un projet comme le projet intrants. Elle donnerait des indications précises sur la **sélection** des produits à entreposer, sur les conditions préalables à leur stockage (humidité, propreté, conditionnement), sur les techniques d'entreposage, sur les traitements insecticides ou fongicides éventuellement nécessaires et les précautions à prendre pour éviter les risques de nuisances liés à ces traitements.
- **Une fiche de gestion des stocks de produits agricoles warrantés** : cette fiche de gestion peut être conçue soit pour une gestion individualisée des stocks (pour chaque producteur participant à **l'opération**) soit pour une gestion globalisée. Nous recommandons la tenue d'une fiche individuelle pour chaque stockeur, même si l'opération est gérée dans le cadre d'une organisation de producteur ayant un contrat collectif avec l'IMF qui finance l'opération.

Une telle fiche doit permettre d'enregistrer chaque mouvement d'entrée ou de sortie de produits. Chaque mouvement fait l'objet d'une ligne. Cette ligne précise et doit prévoir la date du mouvement, la désignation des produits, la quantité mouvementée (de préférence sous la désignation d'un contenant standardisé en volume ou en masse), le solde en stock après le mouvement et la signature de deux personnes sur chaque ligne.

- **Un contrat type pour les opérations de crédit garanties par un stock de produits agricoles warrantés** : un tel contrat peut être conçu en deux versions : une version pour des opérations individuelles (un producteur apporte ses produits dans un magasin contrôlé par l'IMF ou par un tiers détenteur) et une version pour des opérations collectives (un groupe de stockeur organise la gestion du stock et prend la responsabilité solidaire du contrôle du stock et du remboursement du crédit).

Outre les dispositions générales d'un contrat de prêt, cet instrument juridique doit spécifier les conditions particulières liées à l'opération et notamment :

- désignation des produits stockés ;
- appréciation de leur qualité ;
- conditionnement des produits pour le stockage ;
- responsabilité de leur état initial à l'entrée en magasin ;
- responsabilité de leur conservation ;
- responsabilité de l'intégrité du stock ;
- prise en charge de tous les frais de surveillance et de traitements éventuels en cours de stockage ;
- contrôle périodique de la qualité (initiative, responsabilité, fréquence des visites,...) ;
- conditions de remboursement préalable ou non à la sortie des produits hors du magasin ;
- calendrier de remboursement prévu (période indicative du dénouement de l'opération à fixer par produit et par région, au moins un mois avant la date de « plus haute valeur saisonnière » des produits établie sur la base des statistiques du SIMA) ;
- droit du prêteur à organiser ou non la vente des produits si le calendrier n'est pas respecté ;
- modalités de cette réalisation de la garantie,...

Expérimentation pilote d'un système d'entrepouseur agréé :

Les termes de référence de la mission prévoyaient l'élaboration d'une proposition de modalités pratiques d'expérimentation d'un système d'entrepouseur agréé. La mission considère qu'une telle expérimentation n'est pas prioritaire car elle introduirait des coûts supplémentaires dans l'opération. Ces coûts seraient difficiles à supporter dans la mesure où la variation saisonnière des prix ne donne qu'une valeur ajoutée par le stockage relativement modeste.

Néanmoins, si cette option était confirmée par le PDSFR, le Projet Intrants ou l'une des IMF intéressées, les modalités à mettre en œuvre pourraient être directement inspirées des recommandations ci-dessus en ce qui concerne les conditions générales et pourraient en outre utiliser la technique classique du « récépissé warrant » décrite à la section 2.3.

Enfin, d'une manière générale, il conviendrait d'impliquer davantage les autorités locales dans la légalisation et l'enregistrement des contrats de manière à pouvoir les mobiliser en cas de manquement grave des parties à leurs obligations, sans qu'il soit nécessaire de recourir à une procédure judiciaire.

4.4. Comment améliorer la capacité de financement des IMF et leurs perspectives de refinancement ?

Cette quatrième question critique a été traitée au cours de l'atelier pour le groupe D dont l'animateur était M. Mahamadou HAROUNA, Coordonnateur du PDSFR et le rapporteur M. Mamadou COULIBALY du Projet Intrants FAO, assisté de M. NOURA Macki TALL (FAO).

Objectif du groupe de travail : Proposer une stratégie et un ou plusieurs modes opératoires possibles pour développer la capacité de financement des Institutions de Microfinance afin de leur permettre de mieux répondre à la demande de financement exprimée par les agriculteurs individuels ou les Organisations de Producteurs intéressés à « warranter » leurs récoltes stockées pour financer une activité source de revenus complémentaires.

4.4.1. La problématique générale

Un contexte de « rationnement du crédit » : la base économique du warrantage est constituée par la perspective d'une augmentation des prix du produit stocké. La variabilité des prix entre la récolte (prix bas) et la soudure (prix élevés) apparaît supérieure aux coûts directs du stockage et aux frais financiers de son financement. Elle s'explique en partie par l'insuffisance de la liquidité monétaire dans le circuit de la commercialisation des produits agricoles à la période des récoltes. Cette insuffisance est souvent attribuée à la faiblesse de l'engagement des banques dans le financement des circuits commerciaux agricoles. Le rationnement du crédit pèse sur les prix en début de campagne. Pour diverses raisons (endettement informel sur le cycle de production qui s'achève, calendrier culturel des dépenses sociales, telles que mariages, grandes cérémonies, fêtes liées aux récoltes, *sarkin noma*), les producteurs expriment à la saison des récoltes un besoin monétaire *relativement* fort. Pour le satisfaire, face à des prix bas, ils doivent mettre en marché une quantité de produit *relativement* élevée.

Une insuffisante capacité de financement accessible en milieu rural : ce déséquilibre entre la force de la demande et l'insuffisance de l'offre est accentué par le fait que les ménages ruraux ne disposent que de très peu de sources de financement alternatives. Les commerçants et les notables restent les seuls prêteurs actifs et accessibles. Leurs conditions financières sont beaucoup plus coûteuses que celles affichées par les SFD. La couverture territoriale des SFD est faible et leur capacité à satisfaire la demande très insuffisante. **Pour les ruraux, le problème principal reste l'accès aux services financiers de proximité et non leur prix (qui est moins cher que les autres solutions effectivement accessibles).** Dans l'état actuel des SFD nigériens, les volumes d'activités et les performances techniques des SFD ne permettent pas à la plupart d'entre eux d'atteindre leur équilibre financier. La stratégie de développement des SFD devrait donc viser d'abord l'accroissement des volumes et à l'amélioration des performances (professionnalisation, sécurisation) afin d'atteindre l'équilibre financier puis l'extension des zones géographiques couvertes et la densification des réseaux en milieu rural pour accroître la proximité entre les points de service et les producteurs avant d'envisager une baisse des taux. En effet, la faiblesse actuelle des SFD ne pourrait être qu'aggravée si la rentabilité de leurs activités ne s'améliore pas rapidement

Une conclusion de la mission consiste donc à recommander de donner la priorité au développement des *capacités financières des IMF pour mettre en place les montants de crédits requis...*

Les capacités actuelles restent globalement très insuffisantes mais inégales d'une Institution ou d'un projet à l'autre selon les ressources disponibles pour les IMF (certaines disposent de fonds issus de ICAR/PDSFR – Mission de capitalisation sur le warrantage - Rapport définitif

lignes de crédit mais n'ont pas de réseau de distribution et sont confrontées à des coûts opérationnels élevés, d'autres disposent d'un réseau, en plus ou moins bonne santé, mais ne disposent pas des fonds nécessaires).

Nota : Le caractère saisonnier de l'activité pose un problème de refinancement spécifique. Il s'agit d'un besoin à court terme qui ne permet pas la rentabilisation de ressources longues alors que les « refinancements » des projets et bailleurs de fonds sont généralement à moyen et long terme. Les IMF disposent souvent de ressources courtes mais en quantité insuffisante et avec l'obligation de rester liquides. Le problème ne peut être durablement surmonter qu'en connectant les IMF avec le marché financier d'une manière qui permette de mobiliser temporairement des ressources importantes : emprunts bancaires à court terme, appel saisonnier à l'épargne institutionnelle. Très peu d'IMF nigériennes ont une capacité autonome pour développer une telle stratégie et la plupart ne pourront pas acquérir une telle capacité avant plusieurs années. L'accès à instrument de refinancement adapté aux besoins spécifiques du warrantage serait nécessaire pour la plupart des IMF rencontrées.

4.4.2. Etude de cas

- a) Le groupe de travail de l'atelier a commencé par un tour de table pour identifier la manière dont se pose le problème : demandes de financement exprimées par les emprunteurs potentiels, limites rencontrées par les IMF en cherchant à estimer au niveau d'une région, d'un secteur ou de l'ensemble du pays le besoin global de financement qui reste à satisfaire.
- b) La seconde étape a consisté à présenter quatre des expériences de financement par :
 - a. Diffa : PASFR « Ngada »
 - b. Zinder : « Yarda »
 - c. Maradi : Care International
 - d. Projet Intrants

1. Diffa : Cas de la mutuelle N'gada (mutuelle des producteurs de poivron)

Réalisation de deux études :

- Mobilisation de l'épargne ;
- Etude sur la filière du poivron

Qui ont abouti à la définition d'une stratégie de financement agricole.

Problèmes majeurs :

- Manque de ressources financières
- Existence de pratiques usurières
- Manque de structuration des OP
- Absence de synergie des intervenants

Montant disponible : 300 millions de Fcfa

Besoins pour le financement : 4 milliards

Atout : Présence PIP2 et de PADL

PIP2 peut financer aussi bien les intrants que les infrastructures de stockage et œuvre pour le renforcement des capacités organisationnelles, managériales de l'IMF et des organisations de producteurs.

Le PADL peut financer aussi bien la construction des infrastructures de stockage que l'appui au renforcement des capacités organisationnelles des OP.

La mutuelle n'Gada compte développer une politique de proximité avec la création de deux guichets dans le cadre de la mise en œuvre de son plan de développement (est et ouest).

Potentiel existe pour une stratégie sur le warrantage du poivron car il existe 4 niveaux de récolte.

Niveau 1 : Paiement des crédits de campagne et pour faire face aux besoins sociaux ;

Niveau 2 : Warrantage (pour la qualité du poivron)

Niveau 3 et 4 : destinée à la vente des produits

NB : la forme la plus répandue du warrantage tend vers plus la vente différée.

2. Zinder : cas de Yarda

Zinder : Existe une culture de non remboursement du crédit.

Yarda est né d'un projet mais a évolué en coopérative de services avec de nouvelles orientations avec possibilité de financer le warrantage.

Le warrantage est un produit intéressant pour eux non encore pratiqué.

Yarda veut s'engager en s'appuyant sur le projet intrants avec une démarche très prudente, notamment au niveau de l'organisation des OP.

Yarda dispose de 860 millions de ligne de crédit dont 50% mobilisables en 2005.

- 60% destinés à l'agriculture et à l'élevage.
- 30% AGR des femmes
- 10% crédit aux salariés

3. Maradi : cas de Care International Maradi PN 051

Pour éviter le bradage des récoltes, introduction du warrantage sur la base d'une ligne de crédit de 34 millions.

Opérateur : ONG EDP ; les SFD connaissaient quelques problèmes.

Remboursement : 100%

Gestion directe des fonds par la communauté au bout de la troisième année, avec domiciliation bancaire.

4. Projet intrants : Expérience de refinancement avec les banques commerciales

4 banques commerciales contactées : 2 ont visité le terrain. Ont trouvé l'expérience intéressante.

Cependant, existait des blocages par rapport au refinancement sur base des stocks.

Refinancement possible mais pas sur la base des stocks.

SONIBANK avec la mutuelle GAYA a utilisé un DAT pour leur octroyer un prêt.

La BOA a sur la base d'un DAT, proposé des facilités de caisse.

Ces expériences ne permettent pas de réel effet de levier.

4.4.3. Propositions de stratégies de refinancement

Les débats ont fait ressortir deux types de situations de SFD : Les premiers disposent suffisamment de liquidité qu'ils cherchent à placer, tandis que les seconds manquent de ressources financières. Les stratégies doivent être adaptées à chaque type de structure.

Principaux problèmes pour le financement des IMF :

- Insuffisance de ressources propres,
- Réticence des banques commerciales (faute de garanties, absence ou faiblesse de fonds propres, outils de gestion insécurisant)
- Faible inter financement entre IMF

Préalable :

La mise en place d'une stratégie de refinancement des IMF a comme préalables :

- Rendre les IMF bancables
 - Amélioration des capacités organisationnelles des OP et IMF (les aider à mieux se structurer et à améliorer la qualité de leur gestion financière)
 - Observer une politique de renforcement des fonds propres (meilleure gestion des IMF pour dégager des résultats positifs, prélèvement de parts sociales sur les crédits)

* Accompagnement par l'appui des bailleurs dans la construction des infrastructures de stockage et dans le renforcement des capacités (formations, sensibilisation, SIG).

Options stratégiques retenues :

Options	Avantages	Inconvénients
Ancrage IMF- Banques et partenaires	cadre de synergie formalisé entre les parties prenantes, échange favorisé	Longueur et lourdeur des circuits de décision,
Caisse centrale de refinancement avec les bailleurs, les IMF et les OP	Meilleure gestion des liquidités, bonne représentativité, forte mobilisation des ressources	Procédures longues
Création d'un organe financier au sein d'un réseau d'IMF	meilleure répartition des liquidités au sein du réseau, renforcement de l'esprit de solidarité	faible capacité actuelle des IMF, Perception comme structure concurrente par les banques commerciales
Refinancement inter IMF	Mobilisation rapide du refinancement, renforce la confiance inter IMF	insuffisance des fonds propres qui fragilisent l'IMF prêtant.

De l'analyse de ces 4 options, le groupe a jugé l'option 2 plus pertinente « création d'une caisse centrale ».

Recommandations du groupe de travail :

- Renforcer la synergie entre tous les acteurs ;
- Renforcer les capacités techniques, organisationnelles et financières des IMF ;
- Appuyer la mise en place des infrastructures de stockage des IMF ;
- Appuyer la structuration des OP.

4.4.4. Propositions de la mission

Sur la base de la contribution du groupe de travail de l'atelier et de sa propre analyse, la mission a formulé une proposition de stratégie visant à créer un outil spécifique de refinancement des Systèmes Financiers Décentralisés en milieu rural.

Cette proposition se fonde sur l'intérêt qu'il y aurait pour le secteur de la microfinance rurale au Niger à se doter :

- au minimum d'un cadre de concertation pour optimiser la gestion des ressources actuellement disponibles
- si possible d'un instrument professionnel de refinancement adapté aux besoins spécifiques du crédit agricole et rural et capable d'accroître les ressources en accédant au marché financier

Constat : d'un côté les producteurs agricoles expriment un fort enthousiasme pour le crédit warrantage et de l'autre les IMF considèrent que c'est un bon produit (souvent leur meilleur produit, en termes de sécurité, de taux de remboursement, parfois même le seul qui concerne directement l'agriculture...). Cependant, l'offre de financement des IMF ne rencontre pas la demande car la plupart des IMF manque de ressources pour satisfaire leurs clients.

Certaines gèrent des lignes de crédits « affectées » qui sur-déterminent leurs politiques de crédit (le choix des zones, des groupes cibles, des produits ou filières financés est effectué par le bailleur sur des critères qui ne seraient pas nécessairement ceux d'une IMF indépendante disposant de ressources propres). Mais la gestion de ces lignes de crédit ne semble pas toujours soumise à des exigences professionnelles bancaires de nature à stimuler la performance technique et financière des SFD qui y ont accès. Elle semble parfois « déresponsabiliser » certaines IMF qui baisse les niveaux de vigilance et d'exigence

Dans ce contexte, il pourrait être opportun de créer un établissement de crédit spécialisé dans le refinancement des Systèmes Financiers Décentralisés en milieu rural :

Cet établissement aurait pour vocation de constituer un cadre durable pour renforcer les ressources mises en œuvre dans le financement de l'agriculture au Niger sous deux formes principales :

- Des ressources humaines en mobilisant des compétences bancaires spécialisées pour accompagner les IMF (SFD, MEC, ...) dans le développement des produits et services adaptés à la demande des agriculteurs et des ruraux.
- Des ressources financières leur permettant d'accroître leurs engagements sur des produits sécurisés :
 - Le Warrantage
 - Le Crédit Bail
 - Eventuellement des constructions (notamment de bâtiments de stockage)
 - Eventuellement des activités de commercialisation des produits agricoles.

Warrantage : sur la base des résultats de la présente étude, définition d'un produit « standardisable » permettant de passer du stade « expérimental » à la production en série par « l'industrie de la microfinance ». L'enjeu est d'abord de répondre à la demande mais ensuite de faire des économies d'échelle, d'améliorer la qualité et la performance et ainsi la rentabilité des IMF. C'est une condition préalable à la baisse des taux.

Crédit-Bail : crédit individuel avec une caution solidaire de groupe (OP) ou de N personnes acceptant de mettre en jeu leurs dépôts bloqués au profit de l'emprunteur (pour au minimum 50% de la valeur du bien, 100% s'il s'agit d'animaux...).

Constructions : crédit individuel si et seulement si terrain titré négociable et financement inférieur à 50% de la valeur finale. Crédit à des OP/UG si et seulement si terrain titré et négociable et valeur financée inférieure à 50% de la valeur finale, le solde étant autofinancé ou subventionné par un projet...

Pas de crédit de campagne mais du crédit « post – récolte » qui facilite le remboursement des crédits de campagne...

Schéma général : Cette société est constituée sous forme de société par action et regroupe trois types d'actionnaires :

- Un actionnaire de référence, opérateur spécialisé (pour une part comprise entre 35% et 51% du capital) qui s'engagerait dans la gestion en assumant la responsabilité des résultats sur les fonds propres qu'il apporte (plusieurs partenaires privés internationaux peuvent être identifiés et sollicités)
- Des Institutions nigériennes de microfinance (pour une part comprise entre 5 % et 30% du capital)
- Des Organisations de Producteurs (de préférence des Fédérations d'envergure régionale ou nationales, éventuellement spécialisées par filières,...) pour 5 à 20% du capital
- Des Banques Locales et/ou des institutions financières spécialisées internationales, publiques ou privées pour le solde soit 40 à 55% du capital...

Grâce à ses fonds propres, sa gestion professionnelle bancaire et la qualité de son actionnariat, cet établissement serait de nature à obtenir des conditions favorables pour ses emprunts sur le marché financier national ou international.

Eventuellement, cet établissement pourrait drainer une partie des lignes de crédit disponibles pour le refinancement visant à harmoniser les conditions de refinancement et assainir les conditions de concurrence entre IMF.

L'étude préalable à la création de cet établissement devrait partir d'une approche commerciale de la demande potentielle en refinancement des IMF : taille du marché, volumes, taux, seuil de rentabilité, ...

Conditions :

Dialogue avec les bailleurs de fonds pour « monter » la structure et pour garantir son fonctionnement (ressources en capital, lignes de crédit,...) puis pour « dialoguer » avec l'Etat sur la politique agricole et de sécurité alimentaire (limiter les interventions sur le marché et les ventes à « prix modéré » qui font chuter les cours, s'engager à racheter les produits warrantés au minimum au prix de revient (= prix d'intervention),... réduire voire neutraliser les distorsions de concurrence entre IMF, soutenir la densification des réseaux (pour accroître la pénétration en milieu rural, faciliter l'accès des ruraux aux SFD et pour améliorer la rentabilité des IMF).

Un partenariat pourrait être envisagé avec le PDSFR, le projet intrants et d'autres acteurs pour l'étude de faisabilité détaillée de cette proposition. Une référence est fournie par la « Caisse Centrale » du Réseau des CECAM de Madagascar : INTERCECAM S.A. Il s'agit d'un établissement financier spécialisé agréé par la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF). Cet établissement fournit à 8 Mutuelles Régionales (180 caisses locales ; 77 000 familles) des prestations de support technique (produits et marketing, organisation et procédures, formation, comptabilité, informatisation, inspection et contrôle interne, ...) et des services financiers (centralisation de liquidité et placement, refinancements sur emprunts auprès du Trésor Public, d'institutionnels ou des Banques Commerciales) ou des Banques Commerciales), pour un total d'activités de l'ordre de 110 milliards de FMG en 2005 (9 millions d'euros).

L'ouverture de la Banque Régionale de Solidarité (BRS) en juillet 2005 crée un nouvel élément dans le contexte de la microfinance au Niger (voir annexe n°9).

La mission sur place s'étant achevée avant la création de cette nouvelle banque, elle n'a pas pu évaluer la stratégie ni les capacités techniques ou financières de la BRS ou intervenir en renforcement des compétences et des ressources des IMF.

Si les IMF accèdent jusqu'à présent très peu à des refinancements des banques commerciales, c'est principalement à cause de leurs insuffisantes capacités professionnelles et opérationnelles ainsi que de leur faible dynamisme commercial. Il n'est pas évident que la création d'une nouvelle banque puisse en soi contribuer à régler cette question.

5. Conclusion

5.1. Synthèse et recommandations de l'atelier

L'atelier financé par le PDSFR/FIDA a réuni 64 participants issus de 44 structures : Organisations de producteurs, Institutions de Microfinance, Projets, Banques commerciales, Ministères, Assemblée Nationale et autres institutions concernées par le développement rural et en particulier par le crédit aux agriculteurs.

Cette forte participation et la diversité des structures regroupées autour de ce thème témoignent de l'intérêt accordé par les acteurs du développement rural aux perspectives ouvertes par le warrantage.

1. **Objectif de l'atelier** : l'atelier visait à permettre aux participants de s'approprier les résultats de l'étude sur le warrantage commanditée par le PDSFR en vue d'une participation efficace à la mise en œuvre des conclusions et recommandations formulées.

Objectifs spécifiques :

- 1.1. partager le contenu de l'étude avec les participants
- 1.2. recueillir leurs avis et propositions d'amendement
- 1.3. Esquisser un plan d'actions de mise en œuvre des conclusions de l'étude et des recommandations de l'atelier

2. Méthodologie de l'atelier :

Les travaux se sont déroulés sur deux jours. Après une présentation des premiers résultats de l'étude commanditée par le PDSFR, deux études de cas nigériens ont été présentées l'une par une Institution de Microfinance (IMF : KOKARI) et l'autre par une Organisation de Producteurs (OP Dadin Karkara). Puis des leçons apprises par les participants à un voyage d'étude sur le warrantage au Ghana ont été partagées en plénière suivies d'une présentation d'une expérience de Madagascar.

Les travaux se sont poursuivis en quatre groupes sur des thèmes qui ont permis d'approfondir l'analyse des conditions de succès des opérations de warrantage au Niger :

- 2.1. Appréciation de la valeur des stocks de produits offerts en garantie
- 2.2. Appréciation de la rentabilité des activités génératrices de revenu financées à crédit
- 2.3. Sécurisation des opérations de warrantage
- 2.4. Développement des capacités de financement des IMF et les perspectives de leur refinancement

Les résultats des travaux de chaque groupe ont ensuite été présentés et discutés en séance plénière pour permettre la formulation des recommandations reprises ci-après.

3. Conclusion principale : Validation du warrantage pour contribuer à réduire la pauvreté rurale

L'atelier a permis de dégager un très net consensus sur la pertinence et l'intérêt de la technique du warrantage pour permettre le développement du financement rural au Niger. Cette activité s'intègre harmonieusement dans la Stratégie Nationale de développement rural (SDR) et dans la Stratégie nationale de Micro-Finance (SMF) qui sont toutes deux parties intégrantes de la stratégie nationale de réduction de la pauvreté (SRP).

4. Recommandations de l'atelier

4.1. Mise en place d'un système de suivi des marchés agricoles qui permette d'apprécier les risques « prix » sur les produits warrantés.

L'atelier valide la méthodologie de traitement des données sur les prix des produits agricoles telles qu'elle a été proposée par la mission. Il recommande que le PDSFR organise une concertation entre les Organisations de Producteurs, les Institutions de Microfinance et les services statistiques concernés (SIMA et DCV) pour étudier la manière dont les données disponibles pourront être rendues rapidement accessibles pour être utilisées dans le pilotage des opérations de warrantage. Un mécanisme permanent pourrait être mis en place sous la responsabilité d'une Institution Nationale au service des OP et des IMF (par exemple l'ANIP/IMF ou un cadre de concertation des OP tel que CASPANI). Le PDSFR est invité à soutenir financièrement cette initiative.

4.2. Amélioration de la capacité à analyser la rentabilité des AGR.

L'atelier recommande que la méthode proposée pour l'analyse de la rentabilité des AGR soit précisée dans le rapport final de l'étude.

Sur la base de cette méthode, l'atelier recommande ensuite qu'une Institution Nationale (l'ANIP) soit chargée de produire un référentiel technico-économique utilisant cette méthode pour faciliter l'appréciation par les IMF et les OP de la rentabilité des AGR à financer.

4.3. Sécurisation des opérations de warrantage.

L'atelier recommande que le PDSFR (groupe de travail thématique warrantage) approfondisse l'analyse du cadre juridique national des opérations de warrantage (notamment sur les possibilités de réaliser la vente des produits warrantés en cas de défaut de remboursement).

Le rapport final de l'étude présentera des recommandations pour sécuriser les opérations de warrantage. L'atelier recommande au projet intrants d'organiser un programme de formation pour élaborer un guide pratique inspiré de ces recommandations puis pour les pratiquer auprès des OP et au PDSFR ou à l'ANIP de les diffuser auprès des IMF.

Une coordination de ces deux programmes de formation permettra de mieux faire comprendre aux agriculteurs et aux OP les conditions auxquelles ils peuvent accéder au financement grâce au warrantage.

4.4. Stratégie et mécanisme de refinancement des IMF.

L'atelier recommande au PDSFR l'approfondissement des réflexions sur la stratégie et les mécanismes de refinancement proposés par la mission. Sans exclure les autres options présentées, il suggère d'examiner plus particulièrement l'option de la création d'une caisse centrale de refinancement de la microfinance rurale.

Cette réflexion sera développée en impliquant les différents acteurs concernés et notamment les Institutions de Microfinance et les Banques commerciales

Cet instrument de refinancement devrait accompagner ses services financiers de prestations techniques afin de soutenir l'amélioration des performances des IMF refinancées et de leur permettre ainsi de développer leurs fonds propres.

1) Concentrer les appuis institutionnels du PDSFR ou IFM capables de développer une offre de crédit warrantage structuré dans un délai de trois ans. Les objectifs opérationnels seraient :

- la densification des réseaux dans les zones à fort potentiel agricole ;
- l'adoption de procédures normalisées pour le crédit warrantage ;
- la sécurisation des opérations par détention de stocks dans des bâtiments appartenant aux SFD.

Les SFD/IMF susceptibles de bénéficier des appuis pourraient être :

- les deux principaux réseaux mutualistes (MCPEC et UMEC) ;
- les SICR KOKARI et TAANADI, sous réserve pour cette dernière qu'elle développe des relais efficaces sur le terrain.

2) Animer un dispositif d'appui au développement du warrantage portant notamment sur trois objectifs opérationnels :

- la formation technique du personnel de base à la gestion des opérations ;
- la diffusion des informations commerciales sur les prix des produits ;
- la constitution d'un référentiel technico-économique d'évaluation de la rentabilité des activités financées.

3) Soutenir ces activités par des fonds publics investis sous deux formes :

- la construction de bâtiments de stockage adaptés et dont la propriété sera attribuée aux SFD s'engageant à développer des crédits warrantages ;
- la création d'un établissement financier spécialisé capable de refinancer les divers SFD et la dotation de celui-ci en capital et en quasi fonds propres (total d'environ 2 milliards de CFA) pour mettre à la disposition des réseaux de microfinance les ressources nécessaires à ces activités. Les besoins ultérieurs pourront ensuite être satisfaits par des emprunts bancaires aux conditions du marché.

5.2. Conclusion générale : esquisse de plan d'action

Pays sahélo-saharien structurellement déficitaire sur le plan agricole, le Niger est régulièrement confronté à des crises alimentaires graves. La production vivrière, essentiellement fournie par de petites exploitations familiales, est constituée principalement de céréales (mil et sorgho surtout). Elle est soumise à de forts aléas climatiques et augmente moins vite que la population.

Lancée par le Projet Intrants de la FAO, la diffusion de la technique du warrantage au Niger a été originellement associée à la perspective d'utiliser le produit de la vente des récoltes stockées pour financer l'acquisition des intrants destinés à la campagne de culture suivante.

Cette conception a été progressivement élargie par les Institutions de Micro Finance qui ont cherché à sécuriser le crédit rural et à relancer le financement agricole en utilisant le nantissement des stocks de récoltes comme une garantie relativement facile à constituer et à réaliser.

Pour les Organisations de Producteurs, le warrantage est apparu comme un moyen de développer leurs capacités d'intervention dans la commercialisation des produits agricoles tandis que les familles rurales l'utilisaient davantage comme un moyen de consolider leur sécurité alimentaire, alternatif aux banques de céréales et directement maîtrisé par les agriculteurs.

Après 6 années de promotion de cette activité, le crédit warrantage concernerait en 2004 environ 4.000 familles agricoles pour un total de l'ordre de 200 millions de FCFA ce qui représente moins de 1% de la production agricole du pays. Plus de 70% des volumes sont réalisés avec du mil. Les autres produits significatifs dans le stockage étant le niébé, l'arachide, le maïs, le paddy ainsi que les oignons, les tomates séchées et les poivrons séchés.

Le nombre d'acteurs institutionnels impliqués dans ces opérations reste relativement limité : une quinzaine de caisses mutuelles locales, appartenant pour la plupart à l'un des deux grands réseaux constitués (MCPEC et UMEC) et à deux coopératives « intermédiaires » de services financiers, KOKARI et surtout TAANADI constituent les principaux intervenants financiers, offrant leurs services à environ 350 groupements (clients collectifs) et quelques centaines d'emprunteurs individuels.

Malgré ce caractère encore restreint de l'opération, il est possible de tirer quelques leçons des premières années d'expérience et surtout de formuler des recommandations pour soutenir son développement ultérieur. Ces recommandations constituent l'esquisse d'un plan d'action pluriannuel. Il appartient aux différents acteurs de la microfinance nigérienne de le décliner en un programme d'activités précises pour chacun d'eux.

La principale erreur, reconnue par l'ensemble des acteurs, a été d'escompter des hausses de prix régulières et fortes alors que celles-ci apparaissent irrégulières, principalement à cause des aléas climatiques mais aussi des interventions étatiques pour la régulation des prix des céréales sous la forme de « ventes à prix modéré ». Cette erreur s'est traduite par un crédit consenti à 100% de la valeur du produit warranté au moment du stockage, faisant supporter au prêteur à la fois le risque technique de conservation et le risque d'évolution défavorable des prix.

Sur ce point, la mission recommande en premier lieu de **négoier un accord interprofessionnel (IMF et OP) consistant à toujours plafonner à 75% de la valeur des produits stockés le montant des crédits consentis**. En second lieu, la mission recommande de **mettre en place un système de diffusion des informations commerciales déjà disponibles auprès des services publics (SIMA) et associant les OP et les IMF pour anticiper les risques de retournement des tendances sur les prix**. Les bases méthodologiques de fonctionnement de ce système ont été définies au cours de l'atelier thématique en fin de mission.

La gamme des produits warrantés a été rapidement élargie, portant parfois sur des produits dont la conservation pose de sérieux problèmes (attaques par les insectes pour le niébé, pourrissement pour l'oignon,...). Les facteurs déterminants le choix des produits pouvant faire l'objet de warrantage ont été analysés pendant l'atelier. **La gamme des produits warrantés devrait désormais être restreinte à ceux dont la conservation est la moins problématique et dont les perspectives de valorisation au cours de la période de stockage sont statistiquement établies à plus de 7 années sur 10.**

Les emprunteurs considèrent que les modalités actuelles sont trop rigides et ne satisfont pas leurs besoins de souplesse tant pour arbitrer les dates de mise en vente des produits stockés que pour faire face aux besoins de leur consommation. Ils souhaiteraient pouvoir procéder à des opérations fractionnées de stockage et de déstockage. Pour les IMF, il apparaît difficile de satisfaire ce souhait à cause de la distance et de la dispersion des lieux de stockage. Cette question ne pourra être résolue que par la densification des points de service des IMF qui couvrent actuellement très mal le territoire, y compris dans les zones de plus fort potentiel agricole.

Les taux d'intérêt pratiqués par les IMF s'établissent dans une fourchette de 18 à 30% l'an, ce qui apparaît raisonnable compte-tenu des coûts importants qu'elles supportent pour l'administration et la gestion de ces opérations de petits montants, très dispersés sur le territoire. Dans l'état actuel du développement de l'activité, **il ne semble pas opportun de réduire ces prix mais préférable d'engager une démarche de développement des volumes par l'investissement dans les bâtiments de stockage, dans la densification des réseaux et dans la qualité du service avant de pouvoir réduire les coûts unitaires (par effet de l'économie d'échelle), condition préalable à ce qu'une baisse tarifaire ne compromette pas la pérennité des IMF actives dans le secteur agricole**. Il ressort des entretiens conduits sur le terrain que la tarification n'est qu'un élément secondaire de la décision d'utiliser le crédit warrantage. La lenteur du développement de l'activité est surtout due à l'insuffisance de l'offre, à **l'insuffisance des capacités physiques de stockage sécurisé (bâtiments)**, aux risques perçus sur l'évolution des prix ainsi qu'aux retards de disponibilité des fonds.

La question de la rentabilité des activités financées par le crédit obtenu grâce au warrantage a été longuement débattue. Cette question devient particulièrement sensible lorsque le revenu tiré de cette activité est considéré comme la source de la capacité à rembourser le crédit, notamment si les produits stockés sont destinés à la consommation alimentaire de la famille ou encore à être utilisés comme semence. Les exemples traités au cours de l'atelier montrent que cette question est actuellement insuffisamment prise en compte par les IMF nigériennes, notamment par les mutuelles qui ne disposent que d'une trop faible expertise en matière d'approche du risque crédit. Leur connaissance de l'économie des ménages financés et leurs capacités d'analyse financière apparaissent particulièrement limitées. Ceci pose un problème général en termes de capacités à maîtriser le risque de crédit. **Un investissement considérable en matière de formation des cadres des IMF et des agents de crédits mais aussi en termes de production de référentiels économiques agricoles et ruraux reste indispensable.**

Cependant, si les recommandations visant à limiter la quotité financée, à sélectionner les produits warrantés et à anticiper les risques commerciaux étaient suivies par les IMF, cette question ne devrait pas peser sur le développement du warrantage.

Du point de vue des IMF, la priorité serait à la consolidation technique et professionnelle et à l'amélioration de leur gestion et de leurs performances. La première mesure à prendre serait de sécuriser les opérations de crédit warrantage sur le plan contractuel en établissant clairement les droits du prêteur sur les stocks nantis et en ouvrant des modalités simples et rapides de réalisation de cette garantie. La seconde mesure consisterait à améliorer et à adapter les Systèmes d'Information et de Gestion (SIG), actuellement rudimentaires en développant des outils de suivi spécifique de l'activité warrantage, associés à une comptabilité analytique permettant de faire ressortir les coûts directement liés à ces opérations.

D'une manière plus générale, la consolidation du secteur de la microfinance nécessite que les autorités exercent leur rôle, notamment par la production d'informations fiables sur le secteur puis par l'application rapide de mesures rigoureuses en matière de surveillance prudentielle et de sanctions des pratiques qui enfreignent les règles déontologiques les plus élémentaires.

Enfin, lorsque ces mesures de consolidation auront été mises en œuvre, le principal facteur limitant actuellement le développement des activités de warrantage pourra être plus facilement levé. Il s'agit de l'accès au refinancement : l'analyse de cette question par la mission a en effet montré que le problème se situe moins du côté des banques que du côté des IMF. Ce sont bien les fragilités techniques et financières du secteur de la microfinance qui limitent leur accès au refinancement. **L'apparition d'un nouvel établissement bancaire dans le paysage nigérien ne pourra contribuer à la solution de ce problème que dans la mesure où celui-ci pourra effectivement contribuer au renforcement des compétences et de la discipline internes aux IMF qui seraient ses partenaires.** A plus long terme, l'impact d'un tel partenariat et sa capacité à répondre à la demande potentielle de services financiers en milieu rural seront conditionnés par le déploiement de réseaux de proximité en milieu rural, ce qui supposerait au minimum un triplement des implantations de points de service, en se concentrant dans les zones à fort potentiel agricole.

Dans la mesure où ces recommandations seraient mises en œuvre de manière efficace et coordonnée, sous la forme d'un plan d'action pluriannuel, l'utilisation de la technique du warrantage devrait permettre une progression rapide des services financiers en milieu rural. Un objectif opérationnel accessible pourrait être de servir 5% de la population agricole et de financer des produits céréaliers dans un délai de 5 ans.

Au delà de cet objectif spécifique au warrantage et de la mise en œuvre du plan d'action esquissé ci-dessus, l'amélioration de l'accès (densité des réseaux) et l'adaptation des produits (mise en place de crédits à moyen terme pour l'équipement notamment) constituent deux axes de progrès sur lesquels les Institutions de Microfinance nigérienne devront concentrer leurs efforts pour mieux servir les ruraux et plus particulièrement les agriculteurs.
