



# **RAPPORT SUR LA REVUE DES EXPERIENCES DE RÉCEPISSÉS D'ENTREPOSAGE ET DE WARRANTAGE POUR LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE EN AFRIQUE DE L'OUEST**

Rapport commandité par la CNUCED  
et préparé par M. Matiédou KONLAMBIGUE

*Les points de vue exprimés dans ce rapport sont ceux de l'auteur et n'engagent pas le secrétariat de la  
CNUCED*

Janvier 2011



Programme Tous ACP relatif aux produits de base, financé par l'Union Européenne



## Sommaire

ABBREVIATIONS ET ACRONYMES .....	ii
LISTE DES TABLEAUX .....	iv
RESUME .....	v
1- INTRODUCTION .....	10
2- REVUE DE LA LITTERATURE .....	12
3- SYNTHÈSE DES EXPÉRIENCES PERTINENTES EN AFRIQUE DE L'OUEST .....	16
3.1- Cas du Niger .....	16
3.2- Cas du Mali .....	19
3.3- Cas du Burkina Faso .....	23
3.4- Cas du Togo .....	24
3.5- Cas du Ghana .....	27
3.6- Analyse globale des forces et des faiblesses des différents systèmes observés .....	30
3.7- Leçons tirées des expériences en Afrique de l'Ouest .....	32
3.8- Analyse du cadre légal et réglementaire vis-à-vis du système basé sur le récépissé d'entreposage .....	35
4- CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS .....	41
5- REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....	53
6- ANNEXES .....	55
6.1- Informations de base sur les expériences pays .....	55
6.2 - Personnes et institutions contactées au niveau national et régional .....	85

## **ABBREVIATIONS ET ACRONYMES**

ABD: Agricultural Development Bank

ACP: Afrique Caraïbe Pacifique

AGR: Activité Génératrice de Revenu

AGRA: Alliance for a Green Revolution in Africa

BCEAO: Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest

BNDA: Banque Nationale de Développement Agricole

BOAD : Banque Ouest Africaine de Développement

CAP : Centrale d’Autopromotion Paysanne

CEDEAO: Communauté Economique des Etats de l’Afrique de l’Ouest

CNUCED: Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

CPEC: Caisse Populaire d’Epargne et de Crédit

CPW&F: Challenge program on Water and Food

CSV: Crédit – Stockage Vivrier

CVECA: Caisse Villageoise d’Epargne et de Crédit Autogéré

FAO: Food and Agriculture Organization of the United Nations

FCRMD: Fédération des Caisses Rurales et Mutuelles du Delta

FNGN: Fédération Nationale des Groupements Naam

FRDA : Fonds Régional de Développement Agricole

FUCEC – Togo : Fédération des Unions de Coopératives d’Epargne et de Crédit du Togo

FUPSN: Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger

GGC : Ghana Grain Council

ICAT: Institut de Conseil et d’Appui Technique

ICRISAT: International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics

IFAD: International Fund for Agricultural Development

IFDC: International Fertilizer Development Center

IMF: Institution de Microfinance

INADES – formation : Institut National Africain pour le Développement Economique et Social

OHADA: Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

ONG: Organisation Non Gouvernementale

OP: Organisation de Producteurs

PIB: Produit Intérieur Brut

PODV: Projet d’Organisation et de Développement Villageois

RCPN: Réseau des Caisses Populaires du Nord

RECAP : Réseau des Centrales d’Autopromotion Paysanne

RCPSO: Réseau des Caisses Populaires du Sud Ouest

ROPFA : Réseau des Organisations Paysannes et des Producteurs Agricoles de l’Afrique de l’Ouest

SGS: Société Générale de Surveillance

SIM : Système d’Informations du Marché

UCMEC : Union des Caisses Mutuelles d’Epargne et de Crédit

UEMOA: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

UMOA: Union Monétaire Ouest Africaine

USAID: United States Agency for International Development

## **LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1: Tableau récapitulatif des différentes expériences

Tableau 2 : Récapitulatif des recommandations et des rôles des différents acteurs

Tableau 3 : Résultats quantitatifs de l'expérience du projet USAID Trade Mali

Tableau 4 : Résultats quantitatifs de l'expérience du projet 1000s+ de l'IFDC au Mali

Tableau 5 : Résultats de l'expérience de Winrock International au Mali

Tableau 6 : Evolution du crédit octroyé par les SFD et les taux de remboursement

Tableau 7 : Evolution du crédit octroyé par la BNDA et les taux de remboursement

## RESUME

L'économie de la quasi - totalité des pays de l'Afrique de l'Ouest repose en grande partie sur l'agriculture qui contribue énormément au PIB et emploie la majeure partie de la population active. Malgré le rôle moteur qu'elle peut jouer dans le développement économique des pays, il y a une réticence généralisée des institutions financières à financer les activités de production et d'investissement des acteurs des différentes chaînes de valeur agricoles, surtout les producteurs. En effet, le secteur agricole est considéré comme très risqué à cause des aléas climatiques dont il dépend et surtout des risques de coordination économique. Tous les acteurs sont convaincus de la nécessité de trouver de nouveaux mécanismes innovants de financement qui sécurisent à la fois les interventions des institutions de financements et les revenus des producteurs.

La présente étude s'inscrit dans le cadre du Programme Tous ACP relatif aux produits de base agricoles dans lequel la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) a pour rôle de concevoir et de mettre en œuvre des projets de renforcement des capacités en matière de financement des chaînes de valeur agricoles. Dans la perspective d'organisation d'un atelier régional de renforcement des capacités et de partage d'expériences sur des mécanismes innovants en la matière, cette étude a été réalisée en vue de fournir des informations de base. Il s'agit plus spécifiquement d'effectuer une revue régionale des expériences en matière de systèmes de récépissés d'entreposage et assimilés en Afrique de l'Ouest.

L'étude qui a été essentiellement bibliographique a porté tout d'abord sur des expériences disponibles en Europe, et dans quelques pays d'Afrique Australe, de l'Est et de l'Ouest. Ensuite, des visites ont été effectuées au Burkina Faso, Mali et au Togo pour apprécier les informations recueillies dans la littérature. Des échanges d'e-mail et des discussions téléphoniques ont eu lieu avec des personnes ressources au Niger. Enfin, les différentes expériences pertinentes au niveau des différents pays de l'Afrique de l'ouest ont été analysées. Il ressort de cet exercice qu'il y a peu d'expériences en Afrique de l'Ouest en la matière en comparaison avec les pays de l'Afrique Australe et de l'Est. L'essentiel des expériences observées porte sur le système de warrantage ou crédit inventaire et une expérience apparentée au système de récépissé d'entreposage dénommée tierce détention. A la lecture des résultats obtenus, les conclusions suivantes peuvent être tirées :

- i. Une prédominance du système de warrantage "villageois" ;
- ii. Un système développé essentiellement par des projets de développement ;
- iii. Une appréciation positive du système par tous les acteurs ;
- iv. Une faible implication des banques commerciales ;
- v. Un instrument de sécurité alimentaire et de promotion du commerce ;
- vi. Un établissement progressif de confiance entre les OPs et les IMFs ;
- vii. Le volume de stock et de crédit toujours très faible ;

- viii. Une non maîtrise des outils de gestion ;
- ix. Une absence d'opérateurs professionnels dans la gestion des entrepôts et des stocks.

L'analyse du cadre légal et réglementaire a également révélé d'une part qu'il existe toujours au niveau des textes relatifs à la libre commercialisation des produits agricoles des restrictions dans certains pays qui entravent le bon fonctionnement de ces systèmes. D'autre part, la réglementation bancaire surtout en matière de dispositif prudentiel est de nature à limiter l'implication des banques commerciales dans le financement du warrantage et du système de récépissé d'entreposage. Enfin, malgré l'existence de textes en matière de tierce détention, ils sont mal connus par les acteurs et presque jamais appliqués en cas de problèmes. Les procédures en vue de leur application sont longues et coûteuses.

Malgré toutes les observations formulées plus haut, l'étude a proposé deux approches qui peuvent être promues en Afrique de l'Ouest :

***Approche 1 : Le Warrantage au niveau de la base grâce à un arrangement entre les différents acteurs***

***Approche 2 : Le système de récépissé d'entreposage ou de tierce détention piloté par le privé au niveau des villes principales.***

Compte tenu des avantages et des limites du développement de ces deux approches, l'étude a formulé en guise de conclusion, les recommandations suivantes dont la mise en œuvre incombe à différents types d'acteurs dont la CNUCED :

- *L'inscription du warrantage dans les documents de politique de développement du secteur agricole :*

Des efforts doivent être menés au niveau sous-régional et national afin qu'une place soit accordée à ce système. Ainsi, des dispositions concrètes seront prises pour assurer le succès de sa mise en œuvre et de son développement.

- *L'élaboration des textes légaux et réglementaires devant régir l'activité de warrantage :*

Le développement du système de warrantage devrait être régi par des textes particuliers qui définissent le rôle des différentes parties ainsi que les conditions d'exercice de ces activités. Ceci protégerait en partie les organisations de producteurs contre les mesures de restriction et interventionnistes de l'Etat en matière de fixation de prix et de commercialisation des produits agricoles. Ceci pourrait se faire de façon conjointe par la CEDEAO et l'UEMOA. Mais compte tenu de l'avancée de l'UEMOA en matière de liberté de circulation des personnes et des biens, on pourrait se focaliser dans un premier temps sur cet espace. Le ROPPA en tant que réseau de plateformes paysannes au niveau régional, en collaboration avec les plateformes paysannes

nationales, pourrait mener des actions de plaidoyer et de lobbying auprès de la CEDEAO et de l'UEMOA et des Etats pour la mise en application des textes et/ou leur amélioration.

- *Une libéralisation effective des échanges aussi bien à l'intérieur des pays que dans les différents espaces communautaires :*

Des mesures concrètes devraient être prises par les autorités sur la base des évaluations en vue de faciliter les échanges des produits agricoles. Ces mesures devraient se traduire en une libéralisation totale de la circulation des produits agricoles sur le territoire national et intra – communautaire conformément aux textes de la CEDEAO et de l'UEMOA. Pour ce faire, il faut également une mobilisation effective de la société civile dans les différents pays et au niveau sous-régional.

- *Le renforcement du cadre légal et réglementaire en matière de tierce détention :*

Il serait souhaitable qu'une relecture des textes nationaux et des directives de l'OHADA en matière des sûretés soit faite pour son renforcement vis-à-vis de l'exercice de la tierce détention. Des dispositions devront être prises afin que la délivrance des récépissés, leur utilisation et la réalisation avec le secteur financier et les entreposeurs professionnels ne soient pas trop coûteux en temps et en ressources financières. Il faudra ensuite faire une large diffusion de cet instrument sous forme d'ateliers de sensibilisations mais surtout de formations à l'endroit des organisations de producteurs, des banques et IMFs, des commerçants et des entreposeurs professionnels.

Afin d'encourager les banques à s'impliquer dans les opérations de récépissé d'entreposage ou de tierce détention pour les produits agricoles, il serait très important qu'un travail soit effectué avec la BCEAO pour une revue des dispositifs prudentiels permettant de prendre en compte les stocks des produits agricoles comme une sûreté au même titre que les hypothèques d'immeubles dans le calcul du ratio de couverture tout en préservant son caractère sécuritaire. Pour ce faire, un plaidoyer devrait être mené par les banques commerciales, les OPs et les autorités nationales. A ce niveau, les étapes suivantes pourraient être envisagées :

- (i) L'organisation d'une rencontre technique entre la commission bancaire de la BCEAO et les responsables de crédit des banques commerciales, sous la facilitation de l'UEMOA pour discuter des limites du dispositif prudentiel en matière du financement des chaînes de valeur agricoles.
- (ii) Les conclusions du point (i) devront être utilisées par l'UEMOA pour initier un processus d'adaptation des textes à travers des ateliers qui verront la participation des OPs, des institutions financières et des représentants des Etats. La finalité est d'aboutir à de nouveaux textes qui prennent en compte les différentes préoccupations tout en préservant le caractère sécuritaire.

Il est également important qu'un organe de régulation regroupant les différents groupes d'acteurs soit mis en place pour assurer un niveau acceptable de rentabilité.

(iii) La troisième étape sera consacrée à la révision des textes proprement dits par les techniciens puis à leur adoption par les Etats et leur mise en application par la commission bancaire de la BCEAO. Cette étape sera pilotée par l'UEMOA, en concertation avec la CEDEAO et si nécessaire avec l'assistance des partenaires au développement.

Le processus décrit ci-dessus devra être mené également dans les pays anglophones sous l'initiative de la CEDEAO.

- *La sensibilisation et la formation des producteurs, OPs, IMFs, banques, commerçants et forces de sécurité sur le warrantage et le récépissé d'entreposage :*

En dehors des sensibilisations proprement dites, des actions de renforcement des capacités telles que les formations, les voyages d'échanges dans les pays où des exemples pertinents sont disponibles devraient être organisés à l'intention des organisations de producteurs, des institutions de microfinance, des distributeurs d'intrants, des banques et autres acteurs importants du dispositif. Ce cadre devrait être utilisé également pour diffuser auprès des principaux acteurs, les dispositions légales ci-dessus. A l'issue de la formation et des différents ateliers, des projets pilotes concernant la tierce détention seront nécessaires dans un ou deux pays dans un premier temps.

- *La mise à disposition de lignes de crédits et des refinancements affectés au warrantage au profit des IMFs:*

Afin de permettre aux IMFs de répondre à la demande sans cesse croissante de crédit par les producteurs, il faudra assurer une bonne articulation avec la banque afin de lever des ressources pour le financement des opérations de warrantage.

- *La mise en place d'instruments de gestion des risques (fonds de garantie et autres) pour accompagner les relations entre les institutions financières et les autres acteurs :*

Le développement du warrantage et du système de récépissé d'entreposage nécessite un apprentissage entre les acteurs en vue de l'établissement de la confiance. Pendant cette phase d'apprentissage, tous les acteurs (surtout les institutions financières) sont unanimes qu'il faudrait disposer d'instruments de gestion de risques innovants pour couvrir partiellement les risques liés aux défaillances des différentes parties. Des bailleurs potentiels tels que l'Alliance pour la Révolution Verte en Afrique (AGRA) et la coopération néerlandaise ont déjà montré leur intérêt pour de telles initiatives.

- *La définition des normes et standards sur les céréales :*

Pour le cas spécifique de la tierce détention, il serait indispensable d'appuyer les autorités nationales, les organisations de producteurs et les commerçants pour la détermination de certaines normes pour les céréales qui feront parti des transactions au niveau régional.

- *La vulgarisation de l'utilisation des Systèmes d'Information du Marché (SIM).*

Il faudra renforcer les SIM existants au niveau national et régional en les intégrant pour assurer leur mise à jour puis informer/former les acteurs, surtout les producteurs et leurs organisations à leur utilisation. Un accent particulier devrait être mis sur les SIM régionaux pour favoriser les échanges dans l'espace CEDEAO.

## 1- INTRODUCTION

L'agriculture joue un rôle très important dans l'économie des pays de l'Afrique Subsaharienne (ASS). Elle constitue le pilier de l'économie des pays, occupe plus de 60% de la population et contribue environ pour 35% du PIB (CEDEAO, 2010). L'agriculture est toujours perçue comme possédant d'énormes potentialités pour être le moteur du développement de l'Afrique subsaharienne. Compte tenu de son importance dans l'économie, la croissance du secteur agricole influence beaucoup la croissance économique dans les pays. Pour ce faire, il faut d'une part, l'intervention des acteurs en amont pour assurer l'approvisionnement en intrants de qualité à temps et en aval un système de commercialisation efficace pour l'écoulement des produits. D'autre part, des efforts doivent être menés pour rendre les systèmes d'exploitation plus performants et les intégrer plus efficacement dans les chaînes de valeur agricoles. Dans ce processus, le secteur financier a un très grand rôle à jouer. Son rôle essentiel dans le développement est la mobilisation et l'allocation des ressources parmi les secteurs productifs à travers l'intermédiation financière (Inanga & Ekpenyong, 2002)<sup>1</sup>. En effet dans le développement agricole, les services financiers sont nécessaires pour fournir des crédits aux activités de production et services alliés, fournir des facilités d'épargne et des mécanismes de paiement pour la population rurale. Cependant l'agriculture en général et celle pratiquée par les petits exploitants est jugée très risquée par les banques commerciales et ces derniers rechignent à y investir. Suite à l'échec des Caisses Nationales de Crédit Agricole de la plupart des pays et au refus des banques commerciales à investir dans l'agriculture, le développement des Institutions de Microfinance (IMFs) au début des années 80 était porteur d'espoir pour le secteur agricole. Mais très tôt, elles ont montré leurs limites. Pour des raisons de viabilité et de durabilité, elles se sont concentrées sur d'autres secteurs considérées moins risqués. Le risque climatique, et surtout celui de défaillance dans la coordination économique de ce secteur sont à l'origine de cette réticence<sup>2</sup>. Il y a en effet de fréquentes défaillances dans la coordination pour l'approvisionnement en intrants, la commercialisation des produits et la fourniture de conseils techniques au niveau des filières.

Pour un accès durable au financement, il convient de développer des arrangements institutionnels ou schémas de financement qui réduisent les risques des différents acteurs intervenant dans les

---

<sup>1</sup> Cité par Konlambigue (2006)

<sup>2</sup> Wampfler (2000) et CNUCED (2002) insistent à ce niveau sur l'incertitude par rapport aux prix des produits agricoles et aux débouchés.

chaînes de valeur. En réponse, des systèmes de financement alternatifs et innovants sont expérimentés çà et là sur le continent, basés sur l'utilisation des stocks de produits agricoles comme garantie auprès des institutions financières. Ces systèmes ont reçu des appellations diverses, allant de « système de récépissé d'entreposage » à « warrantage », ou encore « crédit inventaire » ou "inventory credit system" en anglais. Leur développement pourrait contribuer à lever certaines contraintes pesant sur le financement des chaînes de valeur, mais ce développement se heurte à deux principaux obstacles. D'une part, les principaux intervenants au niveau des chaînes notamment les institutions financières ne sont pas familiarisées avec ces différents systèmes alternatifs ; et d'autre part, la contribution potentielle de ces systèmes au financement de l'agriculture et à l'amélioration de la mise en marché des productions n'est pas connue.

Dans le cadre du Programme Tous ACP relatif aux produits de base agricoles financé par l'Union Européenne, il a été confié à la CNUCED, le développement et la mise en œuvre de projets de renforcement des capacités dans le domaine du financement des chaînes de valeur agricoles. A la suite de consultations avec la CEDEAO, la CNUCED compte organiser un atelier régional de renforcement des capacités dont l'objectif principal est de partager les expériences et leçons tirées des mécanismes de financement des chaînes de valeur avec un accent sur les systèmes de récépissé d'entreposage. La présente étude s'inscrit dans ce cadre et a pour objectif de :

- Faire une revue des expériences de récépissés d'entreposage développés en Afrique de l'Ouest puis
- Faire une revue régionale de la situation et des conditions de développement de ce système dans la région Ouest Africaine.

Cette étude a été réalisée essentiellement grâce à une intense revue de la littérature existante puis soutenue par des visites de terrain au Burkina Faso, Mali et Togo. A l'issue de la phase de revue bibliographique, les expériences les plus pertinentes ont été recueillies et ont servi à élaborer une première note de base. Les nombreuses questions restées sans réponse ou les données manquantes ont justifié une phase de collecte d'informations complémentaires sur le terrain dans certains pays. Au cours de ces visites, les informations précédentes ont été complétées et/ou vérifiées auprès des personnes ressources, des organisations de producteurs, des banques, des institutions de microfinance, des commerçants de produits agricoles et d'intrants, et des projets, etc. Des discussions téléphoniques ainsi que des échanges de messages électroniques avec des personnes ressources au Niger ont été également d'un grand intérêt pour la réalisation de l'étude.

Après cette introduction, ce document aborde dans un premier temps la revue de la littérature (section 2). Il présente ensuite les principaux résultats des expériences de l'Afrique de l'Ouest (section 3). La section 4 est consacrée aux conclusions et recommandations. La dernière partie

est consacrée aux annexes où on peut retrouver les études de cas pays ainsi que la liste de contact des personnes rencontrées.

## 2- REVUE DE LA LITTERATURE

Les applications de la Nouvelle Economie Institutionnelle constituent de bonnes pistes de réflexion pour la mise en place des mécanismes alternatifs de financement du crédit agricole. En effet selon les auteurs Williamson (1985) et Dorward (2001), les arrangements institutionnels entre les différentes parties permettent de réduire les coûts de transaction et les risques en apportant des solutions aux problèmes de la sélection adverse<sup>3</sup> et du hasard moral<sup>4</sup>, dus à l'asymétrie des informations<sup>5</sup>. Nous aborderons dans les sections suivantes quelques mécanismes pertinents en la matière.

### 2.1- le financement par le récépissé d'entreposage (Warehouse receipt finance en anglais)

Selon Coulter et Onumah (2001), un récépissé d'entreposage est un document émis par un entreposeur comme étant la preuve qu'un produit donné en une quantité et qualité bien spécifiée a été déposée dans un endroit par un déposant. Le récépissé doit normalement indiquer le nom, la profession et le domicile du déposant ; la nature de la marchandise déposée ; la quantité, la qualité, le lieu de stockage du produit et dans certains cas les termes du contrat de stockage et les frais associés.

Dans les pays francophones, ce système est appelé la tierce détention. Il fait intervenir trois acteurs principaux : La banque, l'entreposeur professionnel et le client. Ce dernier peut être un producteur, une coopérative, un commerçant ou toute autre personne disposant d'un stock des produits. Dans ce système, la banque s'appuie sur les produits existants d'un client donné dans un entrepôt indépendant et contrôlé par un tiers pour sécuriser le crédit qu'il octroie.

---

<sup>3</sup> La sélection adverse ou anti-sélection se réfère à l'accroissement du risque de sélection de mauvais clients par une institution financière en situation d'information incomplète.

<sup>4</sup> L'idée de hasard moral vient de ce que les prêteurs ne peuvent pas contrôler ou contrôlent mal les actions des emprunteurs et par conséquent le rendement des prêts (LaDue, 1990)

<sup>5</sup> Selon Varian (1992), il y a asymétrie d'information lorsqu'un agent économique est mieux informé qu'un autre sur ses propres caractéristiques et les actions qu'il va entreprendre.

L'entrepouseur établit un récépissé d'entreposage au producteur qui vient déposer son produit et ce document lui sert de garantie pour les demandes de crédit auprès de la banque. Ce système est réglementé dans certains pays où il a été appliqué. Dans ce cas, l'entrepouseur est le responsable légal des produits qu'il stocke et doit à cet effet protéger ces derniers contre le vol et les dommages. L'intégrité de l'entrepouseur est garantie par les licences délivrées par le gouvernement. Tout individu désirant se lancer dans le métier doit au préalable satisfaire les conditions imposées par le gouvernement et obtenir la licence. Les entrepouseurs sont également contrôlés régulièrement par les autorités. L'utilisation de ce système de financement fournit des avantages. Selon La Grange (2002) le système de récépissé possède plusieurs avantages entre autres :

- l'utilisation du récépissé comme une garantie par les producteurs et coopératives pour financer la production;
- l'accès à une meilleure qualité des produits par les commerçants et les transformateurs;
- L'améliorer de la compétition grâce aux opportunités qu'il offre en matière de création de marchés à terme.

Pour sa part Onumah (2008) insiste sur la capacité de ce système à aider les petits producteurs à mieux vendre leurs produits agricoles et améliorer de façon prévisible les revenus du ménage.

## 2.2- Autres mécanismes alternatifs de financement de l'agriculture

En dehors du système de récépissé d'entreposage, on retrouve d'autres mécanismes alternatifs pertinents qu'il convient de mentionner ici.

### **Le repo finance**

Il s'agit d'un accord de rachat entre le producteur et une institution financière. Dans cet accord, le producteur vend temporairement ses produits à l'institution financière en échange de liquidité et simultanément un engagement du producteur de racheter ses produits à une date future et à un prix fixé. Généralement l'acheteur du produit (la banque) applique un taux d'intérêt - appelé taux de 'repo' – pour calculer le prix d'achat actuel en comparaison avec le prix de rachat futur. Comme ce fut le cas du financement par le récépissé d'entreposage, les petits producteurs ne sont plus obligés de brader leurs produits suite au besoin pressant de ressources financières. Ce système a été utilisé plus spécifiquement aux Etats-Unis et dans certains pays en Amérique Latine.

### **Les Transactions croisées ou «Interlocking transactions »**

Ces genres de transactions se retrouvent le plus souvent dans le secteur agricole et dans les zones où les marchés sont défaillants pour offrir les services nécessaires pour les activités de

production et de commerce. Le cas le plus observé est celui des contrats d'achats et de vente des produits agricoles entre un producteur agricole et un acheteur (généralement commerçants). La particularité de ces contrats réside dans le fait que le commerçant fournit les ressources financières dont le producteur a besoin (et qu'il ne peut pas obtenir auprès des institutions financière) et ce dernier paie en nature sa dette en vendant sa production au commerçant.

Ce sont des arrangements institutionnels où l'acheteur des produits agricoles fournit les intrants à crédit au début de la saison et recouvre les intrants et les coûts de crédit tout en achetant la récolte (Poulton et al., 1998). On parle également dans certaines situations d'intégration verticale lorsque qu'on retrouve des exigences de production et de livraison standardisées Pour les auteurs Dorward et al. (1998), les conditions dans lesquelles ce mécanisme pourrait constituer un moyen équitable et durable de financement des intrants sont « très restrictives » : la motivation pour les commerçants d'augmenter le volume qu'ils traitent ; une compétition entre les commerçants pour protéger le pouvoir de négociation des producteurs ; une rentabilité élevée de l'utilisation des intrants.

En Afrique de l'Ouest francophone, on retrouve un autre système apparenté, basé sur les expériences européennes. Il s'agit du « warrantage » ou du « crédit inventaire ». En effet, en l'absence d'entrepouseur professionnel, les différents acteurs ont trouvé un arrangement institutionnel pour garantir les prêts octroyés par les institutions financières.

Le Warrantage vient du terme warrant (certificat de dépôt) agricole ou crédit stockage qui est un gage sur récolte qui ne peut être vendu tant que le prêt n'est pas remboursé. Elle vise à sécuriser le crédit à des agriculteurs, en offrant comme garantie le stock de céréales. Le Warrantage permet au producteur de stocker les produits dans un magasin, et de bénéficier en retour d'un prêt pour l'achat des intrants ou pour exécuter des activités génératrices de revenus en attendant une augmentation du prix des produits.

Le système de Warrantage orthodoxe fait intervenir trois acteurs, l'entrepouseur, l'institution financière (IMF) et le producteur (Association, groupement). Un entrepôt est choisi d'un commun accord entre le producteur et le banquier pour le stockage des produits. L'entrepouseur évalue les produits et remet un reçu au producteur indiquant la quantité et la qualité du produit. Le reçu servira de garantie pour le producteur auprès de l'institution financière pour bénéficier du crédit. La valeur est déterminée sur la base du cours des produits. Dans certains cas le producteur peut retirer les produits à sa guise, mais il devra alors rembourser la totalité du prêt ainsi que les frais de gestion à l'entrepouseur. Les crédits obtenus peuvent servir éventuellement à l'achat de nouvelles quantités de produits à stocker pour la vente en période de soudure. Ils peuvent aussi servir, et c'est un cas fréquent, à la réalisation d'autres activités génératrices de revenus, en particulier au financement de production agricole (financement de la prochaine campagne). Les profits réalisés par ces activités serviront au remboursement des prêts. Il y a

ainsi un décalage de la période de vente des produits agricoles pour profiter de la remontée des prix car ces derniers sont généralement à un très bas niveau lors de la récolte.

Dans la pratique en Afrique de l'Ouest, très souvent, le rôle de l'entrepeneur est transféré aux organisations de producteurs à travers un arrangement parmi les différents acteurs.

### 3- SYNTHÈSE DES EXPÉRIENCES PERTINENTES EN AFRIQUE DE L'OUEST

Au niveau de l'Afrique de l'Ouest, les expériences les plus pertinentes en matière de récépissé d'entreposage et assimilés ont été développées essentiellement au Burkina Faso, Ghana, Mali, Niger et Togo. Il s'agit essentiellement d'adaptation des pratiques en Europe et aux États-Unis. La forme la plus observée - surtout dans les pays francophones - est celle développée au Niger, le Warrantage. Chaque expérience a des spécificités qui lui sont propres, en fonction de la justification et de la motivation des acteurs.

#### 3.1- Cas du Niger

L'idée d'expérimentation du Warrantage est née dans la perspective de recherche de solutions aux problèmes d'accès aux intrants agricoles. En effet, malgré l'existence de banques commerciales et de quelques IMFs dans le pays, il y a une réticence généralisée au financement de l'agriculture parce qu'elle est considérée comme une activité très risquée. Il a été observé également qu'à la récolte, le producteur est souvent obligé de brader les produits à vil prix sur le marché. Il sera fréquemment amené à le racheter quelques mois plus tard mais entre temps, les prix auront considérablement augmenté sur le marché. Dans cette situation, les producteurs ne disposent plus de ressources financières pour acheter les intrants de la campagne suivante et par conséquent se retrouvent avec une faible productivité qui ne leur permet pas de dégager un surplus pour la commercialisation. Face à ce cercle vicieux qui maintient les petits producteurs dans la pauvreté, les responsables du Projet FAO Intrants<sup>6</sup> dans leur recherche de solutions adaptées à cette contrainte, ont voulu expérimenter un système de financement des intrants agricoles basé sur le nantissement des récoltes qu'ils ont dénommé "Warrantage". Le détenteur du nantissement est l'organisation de producteurs dont est membre celui ou celle qui contracte le prêt (le client). L'expérimentation du système de warrantage a eu lieu dans les Régions de Maradi et de Tillabéry. Mais le système a bénéficié d'une vulgarisation dans tout le pays.

Au niveau de ce pays, la mise en œuvre de ce système répondait à un besoin de sécurité alimentaire. Le mil représente de loin le produit le plus stocké, suivi du niébé.

Au Niger, le système est basé sur trois acteurs principaux : le producteur ou le groupement (client) ; l'entrepouseur (Organisation de producteurs – « OP », dont est membre le client) et une

---

<sup>6</sup> Projet « Promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs » appelé « Projet Intrants financé par la Coopération Belge et exécuté par la FAO

Institution de Microfinance (IMF). A la récolte, les producteurs et/ou les groupements désireux d'avoir accès au crédit pour l'achat des intrants, mettent en gage une partie de leur stock au niveau du magasin du groupement. Il faut noter que les stocks de céréales peuvent appartenir à des individus et / ou à des groupements. Dans tous les cas, après une vérification du poids, de la qualité du stock par le comité de gestion au niveau du groupement et des structures d'appui, chaque sac de produit est marqué du nom du propriétaire. Un certificat de dépôt est délivré à chaque client, qui sert à effectuer une demande de crédit auprès de l'IMF sur la base de la garantie du stock. L'IMF procède à la vérification physique et de la qualité du stock en présence du comité de gestion de l'OP avant de confirmer la garantie et de décider du montant du crédit à octroyer. Le magasin est alors fermé à double cadenas, un pour l'OP et le second pour l'IMF. Le montant du crédit correspond à 70-80% de la valeur du stock, au prix du marché lors de l'octroi du crédit.

La particularité du système développé au Niger repose sur le fait qu'une fois le crédit warranté octroyé, le montant est réparti aux membres de l'OP au prorata du stock constitué par chacun d'eux. Cependant, le montant du crédit est scindé en deux parties. La première partie sert à réaliser des activités génératrices de revenus. Certains producteurs utilisent une portion pour faire une commande groupée des intrants agricoles (essentiellement engrais) à temps auprès des distributeurs et bénéficier de meilleurs prix. Ainsi, les OPs sont à même de prévoir à peu près la liquidité dont elles disposeront et peuvent commencer à négocier avec les fournisseurs. Le warrantage permet donc de constituer une demande groupée, solvable et prévisible en intrants. Dans les premières années, après le remboursement du crédit, la majorité des producteurs retirent les produits (surtout les céréales) qui sont destinés en grande partie à l'autoconsommation. Ces dernières années, on assiste à une implication beaucoup plus importante des femmes qui font beaucoup plus de spéculation des produits agricoles, mais l'apparente au warrantage, en stockant d'importantes quantités à la récolte pour les revendre en période de soudure avec l'appui des IMFs.

Entre 2000 et 2005, le nombre de groupements ayant participé au moins à une opération de crédit warrantage se situerait autour de 250, soit 5% des OPs adhérentes des fédérations répertoriées dans le pays.

Les résultats obtenus à travers ce système varient d'un auteur à l'autre. Sur la base de rapports de missions et de la base de données du projet FAO Intrants, l'estimation du volume de crédit obtenu a passé de 2,3 millions de FCFA en 1999 à 202 millions de FCFA en 2003 avec une croissance régulière. Ce montant aurait atteint en 2007 près de 1 milliard de FCFA selon Betty Wampfler (2008). Selon la même source, les activités génératrices de revenus (AGR) entreprises par les producteurs du fait de ce système font gagner plus de 100 millions de FCFA faisant vivre environ 2 000 personnes. Ces chiffres sont remis en cause par Coulter (2009) qui estime le volume total de crédit à 593 millions de FCFA.

En dehors de cette expérience générale menée dans le pays par le projet FAO intrant, il y a d'autres expériences spécifiques. Nous allons développer ici le cas de la Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger (FUPSN-SA'A). Le système développé ici est pareil à celui décrit pour le projet FAO Intrants, mais il présente quelques spécificités liées à l'organisation de la fédération. La particularité ici est que le remboursement du crédit est assuré grâce à la mise en marché collective du produit stocké comme garantie. Les rôles étaient répartis dans la fédération comme suit :

- (i) La Fédération est initiatrice de l'opération, négocie les conditions avec l'IMF et le prix des engrais avec les fournisseurs d'engrais.
- (ii) L'Union locale (membre de la Fédération) est responsable de la gestion du magasin, s'occupe de la collecte, de la gestion et de la sécurité du stock. Elle coordonne également toutes les activités de commande groupée des intrants, de suivi de prix et de mise en marché des produits. C'est également l'Union qui entretient des relations contractuelles avec l'IMF et s'occupe du recouvrement ainsi que de la répartition des ressources dues à chaque partie prenante dans l'opération.
- (iii) Le groupement à la base sensibilise ses membres à l'AGR, mobilise les stocks et sert de relais de l'information.
- (iv) L'IMF est chargée principalement de l'octroi du crédit, contribue au suivi du stock et à la recherche d'acheteurs pour la commercialisation.

Ce système a permis aux producteurs membres de la Fédération de recevoir un volume de crédit de 500.000 FCFA, 6.000.000 FCFA et de 17,8 millions FCFA respectivement pour les années 2003, 2004 et 2005. Ces crédits ont été obtenus à un taux de 2,5% par mois réparti entre la Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit (CPEC) (1,5%), l'Union (0,5%) et la Fédération (0,5%).

Au Niger, la quasi-totalité des expériences menées ont été sous la coupe du projet FAO Intrants. Ce système a connu beaucoup de succès au niveau de tous les acteurs avec une satisfaction prononcée chez les producteurs. Il a perduré et continue de se développer après la fin du projet d'assistance technique de la FAO mais nous n'avons pas pu accéder à des données quantitatives sur la situation actuelle. Il a permis aux producteurs de conserver leur production en vue d'une consommation future. En effet, à ses débuts, le système est caractérisé dans ce pays par l'utilisation de la plus grande partie des produits retirés pour l'autoconsommation, surtout en ce qui concerne les produits céréaliers. Cependant on enregistre une amélioration de la fertilité des sols dans certaines zones, grâce à l'utilisation des intrants et qui se traduit en une augmentation de la productivité. Si cette tendance est maintenue, on peut se retrouver rapidement dans un scénario où les producteurs dégageront un surplus commercialisable assez important qui pourra rentrer dans le système de warrantage. Ce scénario semble être soutenu par l'enquête Boubacar et Issa (2006) cités par Coulter (2009) qui ont trouvé que 18% en moyenne des stocks étaient constitués de vivres pour la soudure et 53% destinés à la vente.

Les principales défaillances enregistrées sont la faible capacité de gestion et de gouvernance des IMFs mais aussi leur faible capacité à satisfaire la demande des producteurs, surtout les mutuelles d'épargne et de crédit. L'essentiel du financement du warrantage est assuré par les IMFs de crédit direct qui ne conditionnent pas toujours l'accès au crédit à la disponibilité préalable d'une épargne. Selon Coulter (2009), trois IMFs de crédit direct représentent à elles seules près de 71% du total des prêts destinés au Warrantage.

### 3.2- Cas du Mali

Dan ce pays, l'expérience menée par la société nord-américaine Chemonics et ses partenaires dans le cadre du projet Trade Mali, financé par USAID, constitue la plus récente et la plus pertinente en matière de warrantage ou crédit inventaire. Son adaptation a pris le nom de « crédit – stockage vivrier » dans le cadre de ce projet.

Au Mali, à la fin de la saison culturale, la population rurale et plus précisément agricole éprouvait des difficultés à faire face aux dettes contractées pour assurer la production d'une part (emprunts pour lancer la campagne agricole : semences, engrais, autres intrants), et aux besoins sociaux d'autre part (subsistance de la famille et autres besoins monétaires, dans l'attente de la récolte). Les producteurs n'avaient pas d'autres choix que de mettre leurs produits agricoles (céréales) sur le marché en grande quantité, et ceci dès la récolte. Une telle situation entraînait une baisse du prix et les producteurs n'arrivaient pas à tirer profit de leur production. Cependant, une mise en marché progressive et décalée dans le temps pourrait permettre aux producteurs d'améliorer la commercialisation de leur produit et/ou leur transformation pour obtenir de bons prix. L'obstacle principal à une telle mise en marché progressive était le faible accès (ou l'inexistence d'accès) des producteurs au crédit, et ceci par manque de garanties à offrir aux institutions financières mais aussi une absence d'informations de marché. Face à cette situation le projet USAID Trade Mali a décidé de soutenir le développement du système du Crédit-Stockage Vivrier (CSV), un système qui porte essentiellement sur le riz, dans le but d'améliorer sa production et sa commercialisation. Le programme CSV du projet USAID Trade Mali a été mise en œuvre dans les Régions de Sikasso, Mopti, Ségou et Tombouctou avec l'implication de diverses IMFs (Kondo Jigima, de Nyesigso, FCRMD, CVECA et DOT) et en collaboration avec des prestataires de services, services étatiques et ONGs dont CARE – Mali.

Avant l'accord de crédit, le projet Trade Mali et l'IMF concernée effectuent une visite au niveau du magasin en présence du comité de gestion, pour vérifier le stock. Lorsqu'il y a conformité entre les informations contenues dans la demande de crédit et le stock disponible, le magasin est fermé avec deux 'gros' cadenas, dont les deux clés sont conservées l'une par l'IMF et l'autre par l'OP. Un crédit correspondant à 70% de la valeur du stock au prix du jour sur le marché est

alors octroyé par l'IMF à l'OP et redistribué aux membres de cette dernière au prorata de leur stock. Le crédit ainsi obtenu permet aux producteurs de payer leurs dettes et de faire face aux besoins sociaux. Un suivi physique régulier du stock est effectué par les différentes parties pour en vérifier la quantité et la qualité. En plus de cela, le projet Trade Mali et le comité de gestion de chaque OP font un suivi régulier du prix du riz sur le marché pour conseiller les producteurs sur la bonne période de vente.

En trois ans, près de 3200 tonnes de riz paddy ont ainsi été stockées pour garantir des prêts qui se sont élevés à environ 235 millions de FCFA sur la même période. Le programme de CSV a permis aux OPs impliquées de dégager un profit de 13 millions de FCFA, soit environ 600.000 FCFA par OP, après le remboursement du prêt, des frais bancaires et des frais de stockage. Aujourd'hui, les activités continuent dans les différentes zones puisque les IMFs ont fait du système de warrantage un produit financier et l'appréciation des responsables des OPs est positive. Nous avons pu visiter certains magasins utilisés pour le stockage. Il n'a pas été possible de reconstituer les données au cours de notre passage car les OPs pour la plupart ne disposaient pas de documents de gestion lisibles. Pour les rares qui en disposaient, les documents se trouveraient soit auprès de l'ONG d'encadrement, soit auprès du secrétaire qui était absent. D'une manière générale, certaines OP ont continué à bénéficier de l'appui accompagnement d'ONGs locales dans des domaines bien précis pour consolider les acquis de Trade Mali. C'est ainsi qu'entre 2007 et 2008 IFDC a suivi deux coopératives à Sikasso et une coopérative à Ségou autrefois accompagnés par Trade Mali pour renforcer leurs capacités en matière de tenue des documents de gestion et de gestion des risques de prix dans le cadre de la commercialisation des produits. Le bilan des deux années révèle que 725 tonnes de céréales ont été stockées pour garantir un prêt total de près de 61 millions de FCFA. Sur la même période, 634 tonnes de céréales ont été commercialisées soit 87% du stock constitué pour un montant total de plus de 112 millions de FCFA.

Une autre expérience assez intéressante a été celle de l'ONG Winrock International. En effet ce dernier projet a facilité la mise en place de 4 Caisses d'épargne et de crédit. En 2002, face aux difficultés rencontrées dans le financement de l'agriculture et avec l'appui de l'ICRISAT, les responsables du projet FAO Intrants du Niger ont appuyé Winrock International ainsi que deux caisses locales dans l'expérimentation du warrantage dans les Régions de Koulikoro, de Mopti et de Ségou. Cinq fédérations de producteurs ont également pris part à cette expérimentation qui avait un triple objectif, tout d'abord servir de garantie pour l'accès au crédit, ensuite améliorer la commercialisation des produits agricoles et enfin améliorer le niveau de sécurité alimentaire. Après un début timide, la constitution de stocks pour garantir des prêts a connu une croissance très rapide. Sur la période 2001 – 2006, 562 tonnes de céréales ont été stockées et un volume total de 44.396.500 FCFA de prêts a été octroyé avec des taux de remboursement à 100%. Cependant il a été remarqué que la proportion des quantités de produits commercialisés a

considérablement baissé au niveau de certaines fédérations. Ceci était dû tout d'abord à la faiblesse du prix des produits au moment considéré comme opportun pour la commercialisation : les producteurs ayant préféré réserver toute ou partie de la production pour la consommation. Cette stratégie a été renforcée en 2005 par la sécheresse et l'attaque des criquets. Au cours de ces années, presque tout le stock qui avait été constitué et mis en garantie pour accéder au crédit a finalement été récupéré par les producteurs eux-mêmes pour la consommation locale, soit 321 tonnes). La totalité des remboursements a été donc assurée, en réalité, non par la vente des stocks, mais par les revenus tirés de diverses autres AGR. De nos jours, les activités continuent dans les différentes localités visitées mais il n'a pas été possible d'obtenir des données quantitatives pour apprécier les performances. Mais selon le coordonnateur d' Eucord<sup>7</sup> au Mali, il y a eu un engouement pour ce système mais les IMFs présentes dans les zones n'ont pas toujours été en mesure de satisfaire la totalité des demandes des OPs.

En dehors du système de warrantage ou de crédit stockage développé au Mali, beaucoup d'institutions financières utilisent le système de *tierce détention*. D'une manière générale, ce système est surtout utilisé pour les activités d'import/export, et il s'appuie surtout sur des produits manufacturés ou bien dans certains cas sur des produits agricoles ayant subi au moins une première transformation.

L'expérience la plus représentative en matière de tierce détention sur les céréales a été réalisée pour le riz, par la Fédération de producteurs agricole « FASO JIGI » et la Banque Nationale du Développement Agricole (BNDA) du Mali. En effet dans le souci d'assurer une mise en marché collective, FASO JIGI facilite le financement de la campagne agricole des membres en négociant des prêts pour eux auprès des IMFs en vue de l'achat des intrants, du paiement de la redevance eau (cas du riz irrigué), et du financement des autres opérations culturales. Le prêt est garanti par l'engagement des producteurs à livrer l'équivalent en produits agricoles à la Fédération. Pour assurer la collecte des produits chez ses membres, FASO JIGI sollicite un prêt de court terme au niveau de la BNDA. Ce prêt est garanti par un stock constitué dans les magasins de FASO JIGI mais sous la gestion d'une tierce structure mandatée par la Banque. Il s'agit du nantissement du stock avec entièrment. Au préalable, à la livraison des produits au niveau du magasin de la Fédération, une attestation de livraison avait été délivrée à chaque Union locale. Chacune a ainsi pu obtenir son prêt à travers FASO JIGI, puis en fin de campagne recevoir le paiement du reliquat après qu'ait été prélevé le remboursement du crédit dû au titre du financement de la campagne.

---

<sup>7</sup> European Cooperative for Rural Development (Eucord) a soutenu le développement de ce système dans les zones autrefois couvertes par Winrock International

La vente du stock est assurée en présence de la Banque ou de son représentant désigné avec la domiciliation du paiement sur le compte de FASO JIGI dans les livres de la Banque.

Ce système a permis à FASO JIGI de lever un volume de crédit qui est passé de 65,5 millions de FCFA en 1997/1998 à 596 millions de FCFA en 2001/2002 auprès des IMF pour le financement de tout le dispositif. Avec l'implication de la BNDA, le montant de crédit uniquement pour la mise en marché collective est passé de 836 millions de FCFA en 2002/2003 à 1,5 milliards FCFA en 2006/2007. Le taux de remboursement a été de 100% durant toute cette période vis-à-vis des institutions financières. Cependant, il existe des impayés entre FASO JIGI et ses membres, essentiellement dûs au fait que certains producteurs ne sont pas arrivés à fournir à la récolte des quantités de céréales suffisantes pour couvrir le montant du crédit reçu en début de campagne. Ces impayés étaient de 5,25% en 2002.

L'analyse approfondie de l'expérience de Faso Jigi a révélé que le nantissement du stock avec entièrément a été exigé par la banque, en réponse à la fin du projet qui a soutenu l'OP dans la mise en place de la vente groupée. En effet, malgré un excellent taux de remboursement, la BNDA ne semblait pas tout à fait convaincue de la capacité de Faso Jigi à gérer un crédit dépassant le milliard de FCFA. Mais cette mesure a non seulement greffé les charges de l'OP mais surtout elle a entraîné des dysfonctionnements et des retards dans les opérations parce que le mécanisme de la tierce détention n'est pas connu.

Le cas de la tierce détention par FASO JIGI constitue une exception dans le contexte sahélien. La littérature révèle que la quasi-totalité des initiatives en matière de tierce détention pour les produits agricoles céréaliers a échoué à cause de l'absence de cadre réglementaire, légal et institutionnel approprié pour en accompagner la mise en œuvre. Les rares textes qui existent ne sont pas appliqués. D'autres facteurs tels que l'absence de normes et la mauvaise gestion des stocks ont contribué à l'échec de ce système.

Aujourd'hui au Mali, on retrouve beaucoup d'initiatives de promotion du système de warrantage par plusieurs bailleurs de fonds (notamment AGRA et l'USAID). Par contre, en matière de tierce détention, nous n'avons rencontré qu'une seule société qui la pratique (TDMAG S.A). Elle le fait en partenariat avec la BNDA mais son domaine d'activité est l'import/export de produits manufacturés.

On peut retenir que le Warrantage est en train de connaître un développement relativement important au Mali, avec l'implication des IMF professionnelles. Mais contrairement au Niger, où le système sert surtout en fin de course à la consommation locale de produits de base vivriers de culture pluviale (mil, niébé), ce système au Mali a surtout contribué à améliorer la commercialisation vers l'extérieur des produits agricoles, et notamment du riz. Le stockage avec Warrantage au Mali est orienté vers une commercialisation large, vers le marché national et régional. L'utilisation des stocks au Mali pour l'autoconsommation locale arrive au second plan.

### 3.3- Cas du Burkina Faso

Le système développé au Burkina Faso est le warrantage et il a été mise en œuvre à titre pilote dans le cadre de deux projets de diffusion de nouvelles technologies.

Face au déclin du niveau de fertilité des sols dans la zone semi-aride sahélienne du Burkina Faso, du Mali et du Niger, ICRISAT a initié le projet pilote financé par USAID intitulé "*Project on Fertilizer Micro-dosing for the Prosperity of Small-Scale Farmers in the Sahel*" et dénommé USAID Target, dans le but de diffuser auprès des organisations de producteurs, la technologie de micro-dose qui a été jugée appropriée aux conditions agro-écologiques des zones. Pour assurer la diffusion d'une telle technologie, les acteurs étaient unanimement favorables à la mise en œuvre d'une stratégie visant à faciliter l'accès aux intrants agricoles et au crédit pour les producteurs. La stratégie utilisée était basée sur le système de warrantage.

Au Burkina Faso, la Fédération Nationale des Groupements Naam (FNGN) et l'Association pour le Développement de la Région de Kaya constituaient les principales organisations de producteurs impliquées dans cette initiative pilote au niveau des trois Régions « Zone Centre », « Zone Centre Nord » et « Zone Nord ». Les interventions ont été coordonnées par l'ICRISAT en collaboration avec l'INERA et le Hunger project. Les résultats obtenus au niveau de cette expérience qui n'a duré qu'une année sont assez mitigés (l'appropriation n'avait pas encore été effective par les IMFs). Le volume de crédit octroyé au niveau de ce pays était le plus faible de tous les trois pays impliqués. Les crédits octroyés provenaient des associations et des ONGs qui avaient des lignes de crédit dans leurs programmes. En 2004, environ 250 groupements ont participé à l'expérience et les principaux produits concernés étaient le mil, le sorgho et l'arachide. Sur une demande de 4.415.000 FCFA exprimée par les groupements, seuls environ 30% du montant soit 1.449.000 FCFA ont été obtenus. Au cours des deux années, un volume total de 73.602.599 FCFA a été octroyé sous forme de crédit aux groupements dans les trois pays couverts par le projet pilote. Le crédit a servi essentiellement à faire de l'embouche ovine avec un taux de remboursement de 100%. La totalité des produits stockés a été retirée par les producteurs pour la consommation.

Le Warrantage a été développé également dans le cadre d'un second projet dénommé Challenge program on Water and Food (CPW&F) mis en œuvre dans le Bassin de la Volta. L'expérience a eu lieu au niveau des sites de SAALA et de ZIGA et a porté sur les produits suivants : Sorgho blanc, Sorgho rouge, Mil, Maïs, Riz, Arachide, Niébé, Soja, Sésame. Cette fois-ci des IMFs professionnelles ont été impliquées en l'occurrence, le Réseau des Caisses populaires du Sud Ouest (RCPSO) et le Réseau des Caisses populaires du Nord (RCPN). Au total, 56 producteurs ont participé au Warrantage en 2008 et environ 1.000.000 de FCFA ont été obtenus sous forme de crédit. Le système a surtout eu pour objectif la sécurité alimentaire car près de 90% des

céréales stockées ont été réutilisées pour la consommation. Mais les légumineuses ont été destinées à la vente.

L'expérience en matière de warrantage au Burkina Faso est très limitée. Elle a été développée dans le cadre de projets de recherche seulement. Elle a été marquée par un volume de crédit faible et par des stocks de produits qui ont été retirés pour la consommation familiale à la réalisation de l'opération. A la fin des projets de recherche, les activités n'ont pas continué dans la plupart des sites touchés.

Depuis 2009, avec l'appui financier d'AGRA, l'INERA est en train de mettre en œuvre un projet de vulgarisation du warrantage dans le pays en se basant sur les acquis du projet USAID Target.

### 3.4- Cas du Togo

La mise en œuvre du système de crédit – stockage dans le cadre du Projet d'Organisation et de Développement Villageois (PODV) constitue l'expérience pertinente enregistrée au Togo. La problématique était identique à celle de la plupart des autres pays et expériences du Sahel. Il s'agissait de difficultés d'accès aux intrants agricoles combinées à l'absence de garantie pour accéder au crédit, dans un contexte de pauvreté où les producteurs bradent leurs produits à la récolte. Le projet PODV a concerné la Région Maritime du pays (sud). Financé par le Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA) et soutenu par l'International Fertilizer Development Center (IFDC), il a démarré en janvier 1997 avec quatre buts principaux : (i) la restauration des sols dégradés et la protection des ressources naturelles ; (ii) l'augmentation et la diversification des revenus des producteurs ; (iii) l'accès des petits producteurs au crédit à travers le système de crédit–stockage et (iv) la réduction de conflits liés à la tenure et à l'utilisation de la terre.

Les parties prenantes à cette expérience étaient les suivantes :

- OP : Groupements de producteurs
- IMF : La FUCEC – Togo (La Fédération des Unions de Coopératives d'Epargne et de Crédit)
- Distributeur d'intrants : DRAEP<sup>8</sup>
- Structures d'encadrement et de facilitation : Il s'agissait essentiellement de INADES – Formation, IFDC et de l'ICAT<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Direction Régionale de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, une agence gouvernementale en charge de la distribution des intrants

Le système de crédit – stockage développé au Togo présente les particularités décrites ci-après. Les magasins ont été construits par le PODV avec la participation financière des producteurs. Après la constitution du stock, le magasin était fermé par trois cadenas et les clés sont réparties entre le projet, l'IMF et le groupement. Le crédit octroyé était réparti en deux parties égales dont la première était remise en liquide aux producteurs pour faire face aux besoins sociaux (et de consommation). La seconde partie était octroyée en nature sous forme d'engrais grâce aux arrangements développés avec le distributeur d'intrants.

Le projet a facilité l'accès au crédit pour 6 000 petits exploitants dans la zone. En 2001, un crédit d'un montant de 53 millions de FCFA a été garanti par des stocks de maïs dont 28 millions de FCFA ont été déboursés comme crédit pour le petit commerce ou pour faire face aux dépenses familiales. Du début du projet jusqu'à sa fin en 2001, une somme de 150 millions de FCFA a ainsi été assignée en tant que crédit de court terme et remboursée à 100%. Les opérations de sensibilisation à l'épargne effectuées par le personnel d'encadrement du projet, les partenaires et surtout l'IMFS ont permis de mobiliser 19 millions de FCFA.

Malheureusement, le projet a été suspendu avant terme à cause de l'incapacité du gouvernement togolais à honorer ses engagements vis – à vis du FIDA. La conséquence directe de cette situation a été la remise en cause par la FUCEC – Togo du financement du warrantage dès que le FIDA a retiré le fonds de garantie qui permettait de faciliter le développement des relations avec les OPs. La principale raison évoquée par les responsables de l'IMF est l'incertitude par rapport à l'encadrement qui était assuré par les responsables du projet et les autres partenaires.

En dehors de l'expérience du projet PODV, il y a eu une autre expérience dans la Région des Savanes qui n'a pas été concluante.

En 2006, dans la Région des Savanes au Nord du Togo, le RECAP (Réseau des Centrales d'Autopromotion Paysanne), une organisation regroupant 11804 membres producteurs regroupés en 740 groupements dont 274 groupements d'hommes et 466 groupements de femmes de 7959 productrices, a également expérimenté le système de warrantage. L'une des principales missions de cette OP est la fourniture des intrants (engrais et semences) à ses membres. Cette OP avait l'avantage de disposer à ses côtés d'une IMF créée par elle-même et qui constituait son principal partenaire financier. Il s'agissait de l'Union des Caisses Mutuelles d'Epargne et de Crédit (UCMEC). Les premières études de faisabilité avaient conclu que les conditions organisationnelles, institutionnelles et financières étaient remplies pour l'expérimentation du système. Le principal risque résidait dans la politique nationale en matière de commercialisation des produits agricoles (Voir Analyse du cadre légal).

---

<sup>9</sup> Institut de Conseil et d'Appui Technique, une structure de vulgarisation publique

Le RECAP disposait de grands magasins et le système retenu était caractérisé par le dépôt du maïs dans les magasins de l'OP par les groupements de base participant à l'opération. Le RECAP était chargé de la sécurisation et du maintien de la qualité des produits. Sur la base du bon de dépôt délivré par le magasinier, l'UCMEC, à travers ses 6 caisses de base établissait, une situation des producteurs et des groupements qui bénéficieront du crédit intrant pour la campagne. Ceci permettait à l'IMF de statuer sur les demandes de crédit de ses clients et de communiquer à temps à l'OP la liste de ceux dont les demandes ont été acceptées. Sur la base de cette information la CAP a commandé des engrais et des semences à temps. Pour accéder aux intrants au niveau des magasins, chaque client devait présenter un bon d'enlèvement délivré par l'IMF. Ainsi, à la fin de la distribution des intrants, l'OP présentait une facture à l'IMF avec la totalité des bons d'enlèvement en vue du règlement.

Dans le dispositif mis en place, l'OP devait assurer la mise en marché des produits avec l'appui des groupements propriétaires du stock. Cette expérience pilote qui a eu lieu au cours de l'année 2006/2007 a permis à l'OP d'obtenir un crédit d'environ 7 millions sur la base d'un stock de maïs de 6 tonnes. Cette expérience a été malheureuse pour ces acteurs car le prix du maïs a baissé depuis la récolte. Les producteurs se sont donc retrouvés avec leurs produits sous les bras. L'analyse de cette expérience a montré qu'aucune structure de commercialisation n'a été mise en place. L'OP a plutôt été passive en attendant l'arrivée des clients. Le système de warrantage n'a pas été bien compris par les acteurs puisque le prix des produits a été fixé à un niveau relativement élevé pour la période concernée. La structuration au niveau de l'OP n'a pas été effective pour assurer les opérations requises. Face à cette situation et avec l'appui des structures d'encadrement, des marchés ont été trouvés au Niger et au Burkina Faso, mais les autorités n'ont pas donné une réponse favorable à la requête de délivrance du certificat d'exportation des produits. L'OP et l'IMF se sont retrouvés avec la moitié invendue et un taux d'impayé de près de 50%. Malgré le rééchelonnement de cette dette pour plusieurs clients, une partie importante traîne toujours dans les livres de l'IMF. La conséquence de cette expérience est un renforcement de la réticence de l'UCMEC au financement des activités de production agricole et une réorientation de son portefeuille vers le commerce et la transformation.

D'une manière générale, le développement du système de warrantage a été très limité et l'expérience du PODV constitue la référence en la matière. Toutes les IMF ont pratiquement refusé de s'engager dans une telle opération, malgré la demande de certaines OP et des ONGs de développement agricole. Cette réaction s'explique par la nature des textes qui régissent la commercialisation des produits agricoles dans le pays. Il y a des mesures officielles et officieuses qui restreignent l'exportation des produits agricoles et ne facilitent pas non plus le commerce sur le territoire national. En plus de cela beaucoup d'entre eux ont évoqué l'absence ou l'insuffisance d'encadrement dont bénéficient les producteurs malgré l'importance de ce facteur dans le succès du système.

Cependant, depuis l'année 2009, on assiste à l'émergence d'autres initiatives apparentées au warrantage avec une importante composante de la vente groupée. Ces initiatives sont en grande partie facilitées par INADES Formation sur la base des leçons tirées du projet PODV.

### **3.5- Cas du Ghana**

En 1989, TechnoServe, une ONG internationale, a été pionnière dans la promotion des techniques du crédit - stockage pour les petits producteurs au Ghana dans le but de leur permettre d'obtenir de meilleurs prix pour leurs produits agricoles. Cette expérience qui a porté essentiellement sur 17 coopératives dans trois Régions du pays a été réalisée en collaboration avec les services de promotion des coopératives et Agricultural Development Bank (ADB). Un appui soutenu est apporté à ces coopératives sur le plan de l'organisation de la vie coopérative, la réalisation des activités génératrices de revenus et la tenue des documents administratifs et de gestion.

Le principe est le même que ceux développés plus haut. Les membres de la coopérative déposent leur stock de céréales au niveau du magasin de la coopérative contre un certificat de dépôt. Sur la base de ce stock, la banque (ADB) octroie un crédit correspondant à 75-80 % de sa valeur au prix du marché. Le magasin est alors fermé à double cadenas, la clé d'un cadenas pour la coopérative et la seconde pour ADB. Selon Jonathan Coulter (1995), près de \$92.600 de crédit ont été octroyés pour un stock total de 911 tonnes au cours de la période 1992 – 1995. Le remboursement était total au cours de la même période.

Le succès enregistré par cette technique de crédit et de sécurité alimentaire a motivé le Gouvernement du Ghana à l'instaurer comme un instrument de crédit rural, ce qui a permis à d'autres ONG de s'approprier la technique et d'en poursuivre la promotion.

Au cours de l'année 2010, l'environnement institutionnel relatif au système de récépissé d'entreposage a connu une évolution sensible avec la création du Ghana Grain Council (GGC), un organe de régulation composé des acteurs du secteur privé et doté d'un personnel technique recruté pour démarrer les activités.

En termes de réalisations à ce jour, on peut noter l'élaboration des normes requises pour l'obtention de la certification du GGC en vue de la participation au système pour tout entreposeur. Sept investisseurs privés ont été sélectionnés pour bénéficier de l'appui du GGC pour la construction ou la réfection de magasins aux normes établies. Des consultants entreprennent actuellement des travaux de préparation/actualisation des documents stratégiques du GGC. Une formation sur la gestion des entrepôts a été organisée à l'attention des

professionnels du métier suivi de la première démonstration publique des procédures de gestion et de contrôle. A ce jour, un seul entrepôt a été certifié aux normes du GGC mais aucune transaction n'a été enregistrée à ce jour.

Sur le plan réglementaire et légal, la loi sur les contrats en vigueur dans le pays offre assez d'éléments juridiques pour la mise en œuvre du système. Pour le renforcer, le GGC a élaboré un cadre réglementaire pour l'autorégulation des activités de l'institution. Ces documents ont été partagés avec le Securities and Exchange Commission qui est en train de travailler sur l'adoption de la loi sur l'entrepôt censé apporter au récépissé un statut légal. Les activités du GGC sont actuellement appuyées par le projet ADVANCE financé par l'USAID. D'autres partenaires tels qu'AGRA envisagent de soutenir l'expansion du système dans le pays avec un accent sur les petits producteurs.

Dans tous les pays couverts par cette étude, surtout ceux qui disposent d'un port, on retrouve des multinationales intervenant dans la consignation, le transit, l'inspection de produits agricoles telles que SDV, SGS, COTECNA. Ces sociétés possèdent de grands magasins aux alentours des ports qui sont très adaptés pour la mise en œuvre du système de récépissé d'entrepôt. Mais la quasi-totalité d'entre eux s'orientent vers les produits d'import - export et ne disposent pas d'offres orientées vers des cultures céréalières.

Le récapitulatif des différentes expériences est présenté dans le tableau suivant :

Tableau 1: Tableau récapitulatif des différentes expériences

Pays	Expériences	Produits	Volumes stockés	Institutions financières	Montant de crédit (FCFA)	Taux de remboursement	Utilisation principale du stock	Continuité
<b>Burkina Faso</b>	Projet USAID Target	Mil, Maïs, Sorgho		-	1.449.000	-	Autoconsommation	Non**
	Projet CPW&F	Sorgho, Mil, Maïs, Riz, Arachide, Niébé, Soja, Sésame	-	Réseau des Caisses Populaires du Burkina Faso	1.000.000	-	Autoconsommation	Oui
<b>Ghana</b>	Technoserve	Maïs	-	ADB	41.670.000	100	Commercialisation	Oui
<b>Mali</b>	Projet Trade Mali	Riz	3200 T	Kondo Jigima, Nyesigso, FCRMD, CVECA, DOT	235.000.000	100	Commercialisation	Oui
	Projet Winrock International	Mil, Sorgho, Riz	562 T	Caisses de Nafadji et de Diorila	44.396.500	100	Commercialisation	Oui
	FASO JIGI	Riz		Nyesigso, FRMCD, BNDA	5.561.000.000*	100	Commercialisation	Oui
	Projet 1000s+ (IFDC)	Riz, Maïs	725 T	Kafi jiginew	61.000.000	100	Commercialisation	Oui
<b>Niger</b>	Projet FAO intrants	Mil, Sorgho, Niébé		KOKARI, Coopérative TAANADI	500.000 - 1.000.000.000	variable	Autoconsommation/ Commercialisation	Oui
<b>Togo</b>	PODV	Maïs	-	FUCEC	150.000.000	100	Autoconsommation/ Commercialisation	Non**
	RECAP	Mais	6 T	UCMEC	7.000.000	50	Autoconsommation/ Commercialisation	Non

\*Il s'agit du montant de crédit octroyé pour la commercialisation à travers la tierce détention

\*\* Grâce au regain d'intérêt pour le warrantage dans la région, certains ONGs ont repris l'accompagnement de certaines OP en se basant sur les leçons tirées du passé.

### 3.6- Analyse globale des forces et des faiblesses des différents systèmes observés

Sur la base des évaluations faites sur les différents projets et initiatives mentionnées ci –dessus et des observations relevées sur le terrain nous avons pu effectuer une analyse des forces et des faiblesses des systèmes observés.

#### a- LES FORCES

- ***Un nouvel instrument de garantie pour les producteurs*** : Au niveau de tous les arrangements qui ont été développés sur la base du récépissé d'entreposage, le stock de produits agricoles a effectivement constitué une garantie pour permettre aux producteurs d'accéder au crédit auprès des institutions financières. Un tel système constitue donc une innovation en matière de garantie dans le financement des petits agriculteurs.
- ***L'amélioration de la commercialisation des produits agricoles*** : Dans beaucoup d'expériences rencontrées, surtout au Mali, il a été relevé que la commercialisation des produits agricoles a été améliorée grâce à une maîtrise de l'offre sur le marché. Les cas de FASO JIGI et de Trade Mali ont été révélateurs.
- ***Amélioration de la sécurité alimentaire*** : Au-delà de la garantie que constitue ce système, on a observé au niveau de presque tous les pays que les produits mis en stock ont été retirés pour la consommation familiale après avoir remboursé le crédit. Le système a donc contribué à améliorer la sécurité alimentaire.
- ***Amélioration de l'accès aux intrants*** : Dans la quasi-totalité des expériences, la problématique ayant conduit au développement de ce système a trait aux difficultés d'accès aux intrants agricoles. A l'issue de la mise en œuvre de ce système, l'accessibilité aux intrants s'est améliorée dans beaucoup de cas.
- ***Amélioration du taux de remboursement du crédit*** : Dans presque tous les cas, on a observé que le taux de remboursement a été très élevé, proche de 100%. Ceci démontre que le système a sécurisé le financement des institutions financières ;
- ***Diffusion et adoption de nouvelles technologies agricoles*** : Au niveau de tous les pays, à l'exception du Ghana on a retrouvé des cas où le système de warrantage a été utilisé pour faciliter la diffusion et l'adoption de nouvelles technologies.

#### b- FAIBLESSES

- ***Les infrastructures de stockage inadaptées et limitées*** : Au niveau de toutes les expériences, aussi bien dans la documentation que lors des visites et des échanges avec les principaux acteurs, il a été soulevé l'insuffisance d'infrastructures de stockage pour mener à bien les opérations. Dans les cas où elles existent, elles ne sont pas adaptées pour

effectuer des opérations professionnelles car ne respectant pas les normes habituellement admises dans ce domaine.

- ***L'inexistence de crédit d'investissement*** : Ce système n'a pas été en mesure de mobiliser les IMFs pour le développement et l'octroi des crédits d'investissement. Il s'agissait pour l'essentiel de crédit de court terme.
- ***L'insuffisance de ressources financières pour les IMF*** : Il faut noter que dans tous les pays, ce sont les IMFs qui ont collaboré à la mise en œuvre de ces systèmes. Au Mali et au Niger, face à la demande sans cesse croissante pour ce système, les IMFs n'ont pas été en mesure de la satisfaire par manque de ressources financières. En effet, la majorité des IMFs sont des mutuelles et de par ce statut, finance les opérations de crédit sur la base de l'épargne de leurs membres. Dans ce contexte, elles ne peuvent octroyer que des crédits de très court terme en l'absence de ressources plus ou moins longues. Ces ressources pouvaient être apportées par les banques mais ces dernières ont été absentes dans presque tous les pays en dehors du Niger et du Mali où on a senti un début d'intérêt respectivement avec la BRS – Niger et la BNDA Mali.

- ***Une faible implication des banques commerciales :***

Malgré les expériences intéressantes enregistrées çà et là en Afrique de l'Ouest, jusqu'à ce jour, aucune banque commerciale n'a octroyé directement des prêts aux agriculteurs sur la base du warrantage (Seulement des IMF et des Banques nationales ou régionales de développement). Ceci est renforcé par le fait que beaucoup d'IMFs se sont retrouvées dans l'incapacité de satisfaire une demande assez importante. Celles qui ont été impliquées l'ont fait indirectement à travers des refinancements. Cette situation s'explique, d'une part, par le fait qu'il y a toujours une méconnaissance sur le fonctionnement et les opportunités de ce système. D'autre part, il y a des difficultés au niveau de la réglementation bancaire qui ne reconnaît pas les stocks de produits agricoles comme étant des garanties à pondérer lors du calcul des ratios prudentiels. Cet aspect sera développé lors de l'analyse de l'environnement légal et réglementaire. L'on peut se poser la question de savoir si le financement direct du warrantage par les banques serait efficace ?

- ***Une faible utilisation des systèmes d'information de marché disponibles***

Dans presque tous les pays, nous avons noté l'existence de systèmes d'information de marché (SIM) nationaux mais également régionaux. Il faut noter que la plupart des informations de marché fournis par les systèmes nationaux souffrent d'une mise à jour

tardive. Cependant il existe aujourd'hui une plateforme sous-régionale dénommée Tradenet<sup>10</sup>, qui a révolutionné l'utilisation des SIM en Afrique de l'Ouest. Cette plateforme permet aux acteurs de pouvoir recevoir les prix des produits agricoles ainsi que les offres de ventes/d'achat sur les principaux marchés de la sous-région. Mais ces SIM sont pratiquement inconnus des acteurs impliqués dans la mise en œuvre du warrantage, surtout les producteurs et les IMFs. Certains commerçants ont commencé par les utiliser simultanément avec leurs réseaux d'information.

- ***Risque d'une faible rentabilité de l'opération***

L'une des premières inquiétudes des IMFs est la rentabilité du système en l'occurrence, la capacité du différentiel de prix à couvrir toutes les charges et à dégager des bénéfices pour les acteurs. En effet, l'un des objectifs du warrantage est la régulation de l'offre de produits agricoles à mettre sur le marché grâce au stockage d'une partie de la récolte commercialisable. Les producteurs (mais également les autres acteurs impliqués) espèrent profiter d'une augmentation du prix dans le temps qui améliorerait la rentabilité de la production. Mais la pratique du warrantage occasionne également des coûts de stockage des produits, des charges financières et des charges de commercialisation. Les acteurs doivent être donc attentifs aux variations de prix des produits agricoles pour orienter leur choix de vente pour que les recettes soient assez suffisantes pour couvrir les charges. Ceci revient à la question fondamentale de la faisabilité du warrantage dans certaines régions/pays en relation avec le risque de prix.

### 3.7- Leçons tirées des expériences en Afrique de l'Ouest

A l'issue de la présentation des différentes expériences et de l'analyse des forces et faiblesses, nous pouvons tirer les leçons suivantes :

- ***Une prédominance du système de warrantage :***

---

<sup>10</sup> Tradenet ([www.tradenet.biz](http://www.tradenet.biz)) est une plateforme SIM développée par le secteur privé avec l'appui de l'USAID dans le cadre du projet MISTOWA mis en œuvre par IFDC en Afrique de l'Ouest. Dans le cadre de ce projet, des Points d'Informations Commerciales Agricoles (PICA) ont été installés au niveau de certaines coopératives et des associations de commerçants pour permettre à ces derniers de recevoir/diffuser et fournir des informations sur le marché des produits agricoles.

Le système de récépissé d'entreposage développé dans les pays développés et dans certains pays d'Afrique Australe n'a pas été repris tel quel en Afrique de l'Ouest. Aussi bien au niveau de la revue documentaire que sur les enquêtes de terrain, on a surtout assisté à des adaptations sous forme d'arrangements tripartites entre les différents acteurs : producteurs individuels, OP, institution financière (exclusivement IMF et Banques nationales ou régionales de développement) et autres projets de soutien. Le plus représentatif est le système de warrantage inspiré des expériences du Niger. Plusieurs raisons pourraient expliquer cette prédominance du warrantage par rapport au système de récépissé d'entreposage :

Tout d'abord, la forme de système de récépissé d'entreposage retrouvée dans les pays (Tierce détention) est très mal connue par les OPs et les acteurs intervenant dans l'agribusiness. Il s'agit d'un système presque exclusivement orienté vers l'import export. Il est perçu comme un système compliqué et coûteux, faisant appel à des connaissances et compétences en matière juridique et financière. Ensuite, il y a des facteurs socioculturels qui peuvent constituer des contraintes au développement de ce système. En effet, la majorité des producteurs veulent conserver leurs stocks, proche de leurs habitations et rechignent à déposer les produits qui ne sont pas vendus dans des magasins de tiers et hors de leur contrôle. Ces facteurs socioculturels renforcent par contre le warrantage dans les villages. On peut également ajouter la simplicité du warrantage villageois comme un élément déterminant de sa prédominance dans la région.

- ***Une appréciation positive du système par tous les acteurs***

D'une manière générale, l'expérimentation du warrantage a trouvé un écho favorable aussi bien au niveau des producteurs qu'à celui des OPs et des institutions financières, car c'est pratiquement à l'heure actuelle le seul produit financier orienté directement vers l'agriculture vivrière en dehors des crédits campagnes dans certains pays. Les producteurs apprécient le système car il leur permet de trouver une garantie pour accéder au prêt sans brader leurs produits agricoles et de ce fait améliorer la commercialisation et/ou la sécurité alimentaire de la famille. Les IMFs trouvent en ce système un nouveau produit financier pour le secteur agricole, en particulier pour les petits producteurs. Ceci est beaucoup plus marqué au niveau du Mali où presque toutes les IMFs sont en train d'intégrer ce système dans leur stratégie. Les distributeurs d'intrants ne sont pas en marge puisque le système leur permet de placer leurs produits de façon sécurisée. Quant aux gouvernements de certains pays, ils ont reconnu à ce système, sa capacité à améliorer la sécurité alimentaire et le revenu des producteurs en maîtrisant le flux de produits agricoles à mettre sur le marché.

- ***Un instrument de sécurité alimentaire et de promotion du commerce***

En analysant toutes les expériences on a pu déceler que loin de constituer seulement une garantie pour accéder au crédit, les systèmes développés ont surtout contribué à améliorer la sécurité alimentaire des producteurs et leurs revenus grâce à une meilleure commercialisation des produits agricoles. Même si au départ, le système de warrantage développé au Niger et qui a été diffusé dans beaucoup de pays visait surtout un objectif de sécurité alimentaire, on a remarqué une tendance progressive (et dominante) vers l'objectif de commerce. En effet le système a constitué une opportunité pour beaucoup d'organisations de producteurs dans leur vision d'assurer une mise en marché collective de leur production.

- ***Un établissement progressif de confiance entre les OPs et les IMFs***

Le système de warrantage ou de crédit stockage a pour objectif initial la constitution d'une garantie pour les petits producteurs. Mais après quelques années d'expériences réussies, on a remarqué un établissement de confiance entre les OPs et les IMFs et qui se sont traduits par l'octroi de crédit sans une constitution préalable de stock mais avec un engagement de nantissement du stock futur. Un tel système a donc contribué surtout à une meilleure connaissance des deux parties, à la constitution d'un passé en vue de construire des relations durables basées sur la confiance.

- ***Un volume de stock et de crédit toujours très faible***

Malgré sa diffusion dans les différents pays de l'Afrique de l'Ouest, les stocks mis en jeu et surtout le volume de crédit demeure toujours très faible au vu des investissements et du volume de produits commercialisés habituellement.

- ***Des outils de gestion non sécurisés***

Au niveau de tous les pays, on a retrouvé des outils de gestion du système : des attestations d'entreposage, des contrats de nantissement, des fiches de suivi du stock et de suivi des prix sur le marché. Cependant aucun des documents de base du système n'a fait l'objet d'analyse juridique pour apprécier sa validité en cas de contentieux. Dans beaucoup de cas les attestations d'entreposage ne constituent pas un élément déterminant de la garantie puisqu'elles ne sont pas retenues par l'IMF. Dans le cas du warrantage, le système de double cadenas ne joue plus un grand rôle car dans beaucoup de cas, les magasins de stockage ne sont pas très adaptés (sans protection sérieuse contre le vol), ce qui remet en cause la sécurité physique des stocks. En effet beaucoup de ces magasins

sont en banco et dans certains cas, les portes sont très fragiles. C'est surtout l'étape de la vérification physique du stock par l'IMF et l'engagement de l'organisation paysanne à assurer la gestion qui sont pris en compte et fonctionnent comme garantie.

- ***Un système développé essentiellement par des projets de développement***

La totalité des systèmes observés ont été développés sous l'impulsion de projets de développement financés par les bailleurs de fonds externes. Il n'y a pas eu d'initiatives directes du secteur public ni du privé dans ce sens. L'appui technique et le suivi de tout le processus a été soutenu par les projets de sorte qu'à la fin des projets de développement beaucoup d'actions ont régressé dans certains cas. En effet, tous les services non financiers qui accompagnaient le système se sont estompés avec la fin des projets. Les structures publiques et le secteur privé n'ont pas pu prendre le relais.

- ***Une absence d'opérateurs professionnels dans la gestion des entrepôts et des stocks***

Il n'a pas été retrouvé d'entrepôseur professionnel au niveau des différents cas observés. Les magasins appartiennent soit à des groupements de producteurs au niveau village soit à l'Union locale de producteurs ou encore à la Fédération. Dans le cadre du warrantage, pour des raisons sociologiques et culturelles, il y a de façon générale une réticence des producteurs à confier leurs produits à une tierce personne pour la garde. Les producteurs souhaitent avoir leurs produits proches d'eux. Dans le seul cas de tierce détention observé, il s'agissait des magasins de la Fédération mais avec une surveillance assurée par une tierce structure.

### 3.8- Analyse du cadre légal et réglementaire vis-à-vis du système basé sur le récépissé d'entreposage

Nous aborderons dans cette section le cadre légal et réglementaire qui encadre l'activité de commerce des produits agricoles et de financement du secteur agricole ainsi que leur impact sur la mise en œuvre des systèmes basés sur le récépissé d'entreposage.

#### 3.8.1- La réglementation du commerce des produits agricoles dans l'UEMOA et la CEDEAO

Au niveau de l'Afrique de l'Ouest, on retrouve deux espaces communautaires, l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) regroupant 8 pays d'une part et la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) regroupant 16 pays d'autre part. La dernière est la plus vaste et regroupe en plus des pays de l'UEMOA, les pays

anglophones et lusophones sauf la Mauritanie. Tous ces deux ensembles visent l'intégration régionale comme condition nécessaire à un développement durable des pays.

La politique commerciale de l'UEMOA vise à réaliser une Union douanière avec à l'intérieur de l'Union une zone de libre échange et à l'extérieur une frontière douanière commune. Ceci a nécessité des réformes dont les principaux axes ont trait à l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires entravant les échanges intra-communautaires, et à l'harmonisation des politiques commerciales vis-à-vis de pays tiers par l'institution d'un Tarif Extérieur Commun (TEC).

En termes de textes régissant les échanges à l'intérieur de l'UEMOA, on peut citer :

- Le Traité de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine signé le 10 janvier 1994

Il fixe à l'UEMOA l'objectif général d'instituer un marché commun par :

- Elimination des barrières tarifaires et non tarifaires et toutes les taxes et mesures d'effet équivalent sur les échanges entre les pays membres, sous réserve du respect des règles d'origine de l'Union ;
  - Etablissement d'un Tarif Extérieur Commun (TEC).
- L'Acte Additionnel n°04/1996 du 10 mai 1996 de l'UEMOA

Il met en place un régime préférentiel transitoire destiné à régir les échanges commerciaux au sein des pays membres de l'Union. Il est caractérisé par le Régime Tarifaire Préférentiel qui a évolué de manière progressive entre le 1<sup>er</sup> juillet 1996 et le 31 décembre 1999. La préférence dont il est question a consisté à la mise en place d'une taxation dégressive par l'application de la Taxe Préférentielle Communautaire (TPC) par rapport au droit commun (DC). Il prévoit notamment:

- la libéralisation des échanges entre les Etats membres. Les importations et exportations des produits originaires ou fabriqués dans les Etats membres ne font plus l'objet de restrictions quantitatives ou d'entraves non tarifaires ;
- la libre circulation entre les Etats membres des produits du cru et de l'artisanat traditionnel qui sont exonérés de tous droits et taxes ;

En termes de textes régissant les échanges vis à vis de l'extérieur, on peut citer :

- Règlement n°02/97/CM/UEMOA portant adoption du Tarif Extérieur Commun de l'UEMOA ;
- Acte Additionnel n°07/99 portant relèvement du prélèvement communautaire de solidarité (PCS) ;

- Règlement n° 02/2000/CM/UEMOA modifiant et complétant l'article 8 du Règlement n° 2/97/CM/UEMOA du 28 novembre 1997 portant adoption du tarif extérieur commun de l'UEMOA ;
- Règlement n° 09 /2001/CM/UEMOA portant adoption du Code des Douanes de l'UEMOA, (cadres organisationnels, procédures et régimes douaniers).

La CEDEAO, au même titre que l'UEMOA vise à la mise en place d'une Union douanière entre les Etats membres depuis l'an 2000. Cette Union douanière devrait être naturellement caractérisée par la suppression totale à l'échéance indiquée des droits de douane et de toute taxe d'effet équivalent à l'occasion de l'importation de produits originaires de la Communauté dans un Etat membre. La même disposition vaut pour les barrières non tarifaires telles que les restrictions quantitatives, les interdictions de nature contingente et autres obstacles administratifs au commerce entre les Etats membres.

En termes de textes régissant les échanges à l'intérieur de la CEDEAO, on peut citer :

- Traité de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)

Il vise la mise en place d'un schéma de libéralisation des échanges à l'intérieur de la Communauté dès le début des années 80.

Il prévoit entre autres pour les produits du cru et de l'artisanat traditionnel : l'exonération totale des droits et taxes à l'importation et la libre circulation sans aucune restriction quantitative. Mais après l'année 2000, ce schéma n'a pas connu des avancées significatives.

- Régime des échanges commerciaux aux frontières de l'espace CEDEAO

Au plan de politique commerciale à l'extérieur, le traité de la CEDEAO réaffirme la réalisation de l'Union douanière caractérisée par : la création d'une zone de libre échange à l'intérieur du territoire de la Communauté et la mise en place d'un Tarif Extérieur Commun et de la concurrence commune vis-à-vis des pays tiers.

En somme, il est noté plus d'avancement au niveau de la mise en œuvre du cadre réglementaire du commerce et des échanges au niveau de l'UEMOA que de la CEDEAO. Malgré tous les textes qui devraient favoriser la libre circulation des produits agricoles et donc la promotion du commerce, on enregistre dans certains pays des restrictions très prononcées qui sont de nature à remettre en cause les efforts accomplis (notamment suite à la crise alimentaire de 2008).

C'est ainsi qu'au niveau du Togo, les différents textes nationaux (arrêtés et décrets) ont créé une instabilité des décisions entraînant des restrictions en matière d'exportation des produits agricoles. En effet depuis 1995, conformément aux dispositions nationales, le Ministère chargé du commerce a prohibé les exportations de céréales. Dans les faits, cette décision a été étendue à

tous les produits vivriers, pour des raisons de sécurité alimentaire. Par ailleurs, les achats de produits du cru destinés à l'exportation ne peuvent être effectués que par des commerçants et acheteurs régulièrement agréés.

Même si ces mesures ne concernent que des exportations, on a assisté entre 2007 et 2008 à une politique interventionniste à travers une recrudescence des contrôles des prix et des stocks physiques de produits par les autorités. Ainsi des produits qui étaient convoyés d'une ville à l'autre par des commerçants auraient été réquisitionnés par des autorités à cause de présomptions d'exportation. De l'autre côté, des produits stockés dans des magasins par des commerçants et des organisations de producteurs auraient été réquisitionnés pour motif de spéculation et tentative d'exportation. En somme, malgré tous les textes et conventions de l'UEMOA, on observe une réticence de leur application effective au niveau des différents pays pour une meilleure fluidité de la commercialisation des produits agricoles.

De telles dispositions ne sont pas de nature à faciliter la mise en œuvre de stratégies commerciales viables par les producteurs et hypothèque de ce fait la portée de la mise en œuvre d'un tel système. Cependant depuis l'année dernière, sans qu'il n'y ait un changement dans les textes, un dialogue s'est instauré entre les OPs, les commerçants et les autorités pour une meilleure coordination des interventions sur le marché. Les OPs sont consultées lors de la constitution des stocks de sécurités et ce sont elles qui livrent la plus grande partie sur la base d'un prix consensuel sur l'étendue du territoire.

Au niveau du Mali, du Burkina Faso et du Niger, il n'y a pas de dispositions nationales particulières qui limitent l'exportation des céréales. Cependant au niveau du Mali, la législation requiert un enregistrement avant d'opérer toute opération d'exportation avec l'avantage qu'outre les commerçants, les producteurs et leurs associations peuvent également réaliser l'opération. Le Burkina Faso continue à pratiquer des protections non-tarifaires prononcées à l'endroit de certains produits agricoles notamment le riz. A la faveur de la crise alimentaire que la plupart des pays sont en train de traverser, des mesures interventionnistes et de restriction des exportations de façon plus ou moins explicite dans les trois pays ont été enregistrées mais avec des impacts limités.

Aujourd'hui, il y a un début de reconnaissance du système de warrantage comme un "instrument de garantie", de promotion de la commercialisation des produits agricoles et de sécurité alimentaire et cela se traduit dans la plupart des documents de politique de développement. Cependant il n'existe pas de réglementation particulière relative aux magasins d'entreposage professionnel en vue de leur contrôle et supervision ni une protection des stocks contre les interventions de l'Etat. Nous espérons que des actions seront entreprises pour une adaptation des textes dans certains cas et dans d'autres leur application. L'on pourrait envisager dans un premier temps des règles au niveau national avant d'évoluer vers le niveau régional. L'idéal serait

d'arriver à des textes au niveau communautaire. On peut citer le cas du Togo où le système de warrantage a trouvé une bonne place dans le DSRP-C<sup>11</sup> et le PNIA<sup>12</sup>. Au Niger également, le warrantage est inscrit dans les politiques de développement agricole<sup>13</sup>, ce qui rend opérationnelle, de facto, sa reconnaissance par l'Etat et les principaux bailleurs du pays.

### 3.8.2- Le système de récépissé d'entreposage et le warrantage par rapport au cadre législatif et à la réglementation bancaire

Le système financier comprend les banques, les établissements financiers et les IMFs. Tous les 8 pays membres de l'UEMOA<sup>14</sup> font également partie de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA). De ce fait, ils partagent la même monnaie et la même réglementation bancaire. Au niveau institutionnel, la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) est l'institut d'émission commun des Etats membres, chargé notamment d'assurer la gestion de leur monnaie commune, de leurs réserves de change et de mettre en œuvre la politique monétaire commune (BCEAO, 2007). Elle supervise également l'élaboration de la réglementation et son application grâce à ses Directions Nationales et la Commission Bancaire.

Au niveau de la réglementation bancaire, parmi la multitude des textes régissant l'activité dans le secteur, nous allons nous concentrer ici sur le dispositif qui influence ou influencera le développement du financement sur la base des récépissés d'entreposage. Il s'agit du dispositif prudentiel régional applicable aux banques et aux établissements financiers. Dans ce dispositif, on retrouve une norme de gestion, la couverture des risques dont le respect pourrait limiter l'intervention des banques dans ce système. La règle de couverture des risques est définie par un rapport dit "rapport fonds propres sur risques". Ce ratio comporte au numérateur, le montant des fonds propres effectifs de la banque et au dénominateur, les risques nets, déterminés selon certaines modalités. Les banques doivent maintenir un taux supérieur ou égal à 8% pour rester dans la norme. Cependant, dans la détermination des ratios de risque, la tierce détention de produits agricoles où des récépissés d'entreposage ne sont pas des facteurs reconnus par les textes au titre de la pondération. De ce fait, les banques qui utilisent la tierce détention comme

---

<sup>11</sup> Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté Complet

<sup>12</sup> Programme Nationale d'Investissement Agricole

<sup>13</sup> Stratégie Nationale de Développement Rural et Agricole

<sup>14</sup> Etant donné qu'il n'existe pas encore d'espace monétaire opérationnel au niveau de la CEDEA, notre analyse sera limitée à l'UEMOA. Il serait intéressant de compléter l'analyse plus tard avec des informations provenant des banques centrales des autres pays de la CEDEAO mais non membres de l'UEMOA.

sûreté dans l'octroi des crédits, doivent provisionner la totalité du montant du prêt dès la constatation du premier impayé. Alors que le provisionnement du crédit est progressif pour les autres sûretés notamment l'hypothèque d'immeubles. Les banques qui utilisent la tierce détention sont de ce fait pénalisées par rapport à leurs homologues qui présentent des sûretés plus conventionnelles telles que les hypothèques. La quasi-totalité des banques rencontrées qui ont des expériences surtout dans la tierce détention confirment cette situation. Elles soulignent que le recours à ces mécanismes est beaucoup plus une mesure de maîtrise de risque propre à leur institution, qu'une garantie potentielle. Elles ont également admis que même s'il n'y a pas d'interdiction formelle en la matière, il y a une réticence de la commission bancaire à reconnaître ces sûretés comme des outils de gestion de risque. Ainsi en cas de recours à un refinancement auprès de la Banque Centrale, les stocks de produits agricoles ne peuvent pas être présentés comme des garanties.

Mais de l'avis des banquiers, il y a une méconnaissance générale de la portée des nouveaux outils de financement du secteur agricole par la Banque Centrale et il serait nécessaire de sensibiliser ces derniers et qu'un travail de fond soit réalisé en vue de revoir les textes en la matière.

## 4- CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

### 4.1- Approches possibles de la part de la CNUCED

Dans le cadre de sa stratégie de promotion des instruments innovants de financement et de commerce dans le secteur agricole d'une manière générale et plus particulièrement en ce qui concerne les systèmes de financement sur la base des récépissés d'entreposage ou de crédit inventaire, la CNUCED pourrait promouvoir au choix l'une des deux, voire simultanément les deux approches suivantes :

#### **Approche 1 : Le Warrantage au niveau de la base grâce à un arrangement entre les différents acteurs**

Il a été noté un fort intérêt pour le warrantage dans tous les pays visités aussi bien au niveau des producteurs qu'au niveau des IMFs. Cet instrument pourra être développé sur les cultures céréalières principalement à un niveau géographique ou organisationnel avec un nombre suffisant de producteurs et de production pouvant assurer sa viabilité. Ainsi les producteurs pourront stocker les céréales dans le magasin du groupement situé dans le village et sous la gestion de ce dernier dans de bonnes conditions. L'IMF assurera l'octroi de crédit aux membres du groupement sur la base de ce stock tout en veillant à la sécurité du stock. A ce niveau, le système à deux cadenas peut être utilisé dans un premier temps mais au fur et à mesure que le groupement aura démontré sa capacité de gestion et de respect des engagements l'on pourrait évoluer vers un stockage sous contrôle unique du groupement. Que ce soit pour des objectifs de sécurité alimentaire ou de mise en marché collective, l'IMF devra jouer un rôle de conseil en matière de gestion des AGR, de suivi des prix et d'appui à la recherche de marché afin d'assurer une bonne exécution de l'opération. En dehors de l'IMF, ce rôle pourra être joué également par les prestataires de service au début. Mais les OPs devraient être renforcées pour assurer ces fonctions à moyen terme. Cette approche peut être utilisée à la fois pour des objectifs de sécurité alimentaire dans les zones où des excédents commercialisables ne sont pas disponibles, et pour des objectifs de mise en marché collective dans l'autre cas. Il s'agira donc d'un nantissement du stock de produits agricoles pour avoir accès au crédit.

Dans une première phase, les structures d'encadrement devront apporter un appui soutenu en matière de renforcement des capacités et de coachings pour une appropriation du système par les acteurs directs. Des efforts doivent être entrepris en vue d'établir des outils de gestion simples mais comportant des informations claires en matière de propriété et de responsabilités dans le but de sécuriser les différentes parties. Cependant des dispositions devraient être prises depuis la phase de conception dans le but d'évaluer la rentabilité.

Cette approche présente des avantages et des limites qui sont présentées ci –dessous :

#### Avantages

- Une proximité des stocks des propriétaires ;
- Une responsabilisation des groupements en vue de leur professionnalisation ;
- Un accès au crédit sans le bradage des récoltes ;
- Une meilleure commercialisation des produits agricoles.

#### Limites

- Une faible disponibilité des infrastructures de stockage adaptées ;
- Une faible capacité des IMFs à satisfaire la demande des groupements des producteurs ;
- Des stocks villageois, banques de céréales et autres, sont perçus avant tout par les OPs comme des stocks de sécurité alimentaire en gestion collective, mobilisables en particulier en cas de crise alimentaire. Cette fonction entraîne un fort pouvoir décisionnel des autorités locales et des OPs sur l'utilisation du stock, ce qui peut être contradictoire avec une perspective purement commerciale, et de gestion indépendante du stock par un professionnel. Cette situation enlève de la crédibilité à ce système, qui risque i) de n'être appuyé par les IMFs que dans le cadre de projets soutenus par des bailleurs de fonds, et fournissant un fond de garantie ; ii) de ne pas être reconnu par les textes règlementaires comme fournissant une garantie comptabilisable dans le « ratio fonds propres sur risques » ;
- Des mesures interventionnistes des gouvernements dans la fixation des prix font peser une incertitude sur les bénéfices des OPs, et donc sur leur capacité à rémunérer un opérateur indépendant et professionnel des stocks.

### **Approche 2 : Le système de récépissé d'entreposage ou de tierce détention au niveau des villes principales piloté par le privé.**

Nous avons noté aussi bien auprès de certaines OPs, commerçants mais surtout au niveau des institutions financières la motivation à s'engager dans la mise en œuvre d'un système de récépissé d'entreposage tel que développé dans certains pays développés et en Afrique Australe. En effet toutes les parties ont reconnu la nécessité de l'émergence d'entrepôts privés professionnels et indépendants, appelés tiers détenteurs qui pourront s'occuper du stockage des

produits agricoles des unions de producteurs ou même des fédérations contre délivrance d'un certificat de dépôt appelé le récépissé – warrant ou lettre de tierce détention. Le récépissé warrant, reconnu par les institutions financières et les textes de l'OHADA<sup>15</sup>, servira de garantie à l'accès au crédit de court terme pour les déposants. L'entrepôseur professionnel sera garant de la qualité et de la sécurité des produits à lui confier par les organisations de producteurs ou tout autre commerçant intervenant dans le secteur. Une telle approche peut être réalisée aussi bien avec les IMFs que les banques commerciales.

En pratique, avant la récolte, des négociations auront lieu entre l'union des producteurs et l'institution financière pour une demande de financement qui sera garantie par les stocks de céréales. Le montant prévisionnel dépendra des prévisions de production à livrer par les groupements de base. A la récolte, les groupements à la base livreront une partie du surplus des récoltes des membres à l'union sur la base d'un prix déterminé par le conseil d'administration qui assurera le stockage auprès de l'entrepôseur professionnel. Ce dernier délivrera le récépissé d'entrepôseur à l'union pour compléter sa demande de financement. L'entrepôseur est dans ce cas responsable du stock jusqu'à la réalisation de la créance. Le prêt octroyé servira au paiement des différents groupements en fonction des produits livrés.

La réalisation de la créance se fera en plusieurs étapes. Lors de la mise en marché des produits, à chaque fois que l'union trouve des acheteurs pour le produit et que le prix est acceptable pour les trois parties, la banque délivre un bon d'enlèvement de la quantité contractuelle à l'acheteur avec une domiciliation du paiement sur le compte de l'union. En possession de ce certificat, l'acheteur pourra aller retirer les produits chez l'entrepôseur. Un tel arrangement serait intéressant pour les commerçants de céréales mais plus encore pour les transformateurs industriels qui commencent à s'installer dans la région (Mali, Burkina Faso) et qui ont des exigences élevées en matière de qualité, de quantité et de délais de livraison.

L'union des producteurs devra assurer le paiement des coûts de stockage. Une fois que le montant est suffisant pour le remboursement du crédit, deux options peuvent être envisagées. Soit la banque restitue le certificat de dépôt ainsi que les souches des bons d'enlèvement, à la demande de l'union pour le retrait du stock restant ainsi que le solde. Soit l'opération continue avec la banque jusqu'à la vente complète du stock. Dans ce cas, la banque prélève le remboursement du crédit et restitue à l'union le reliquat. Ce reliquat diminué de tous les frais de commercialisation et d'intermédiation constituerait le résultat de l'opération dont l'affectation pourra être décidée par le conseil d'administration.

---

<sup>15</sup> Les 8 pays de l'UEMOA font parti de l'OHADA

L'on pourrait envisager également le stockage des produits dans les magasins de l'organisation paysanne mais placé en tierce détention c'est-à-dire sous surveillance d'un tiers pour l'accès au financement. Dans tous les cas l'OP demeure propriétaire du stock et sous certaines conditions pourra transférer le récépissé à un tiers après le règlement de la créance. Un tel dispositif ouvrirait donc la voie à une bourse de produits agricoles où les titres de propriétés pourraient être échangés.

Les avantages et les limites à cette seconde approche sont les suivantes :

#### Avantages

- Le stockage des produits dans les villes facilitera la collecte par les commerçants tout en augmentant la valeur du produit;
- La sécurité du stock sur le plan qualitatif et quantitatif par un professionnel du métier qui devrait rassurer aussi bien les organisations de producteurs, les commerçants et les institutions financières;
- L'amélioration de l'accès au crédit de court terme ;
- L'organisation de producteurs aura du temps pour organiser la commercialisation des produits agricoles de ses membres dans de bonnes conditions ;
- La possibilité de mettre en place un marché à terme ou une bourse des produits agricoles où les récépissés pourront être échangés.

#### Limites

- L'inexistence d'entrepôts professionnels intervenant dans le cadre de produits céréaliers nationaux ;
- Les textes et instruments légaux de l'OHADA régissant les récépissés dans le cadre de la tierce détention sont d'une part mal connus et d'autre part ils ne sont pas appliqués ;
- La réglementation bancaire ne reconnaît pas les stocks de produits agricoles vivriers locaux comme des garanties pouvant être pondérées lors de la détermination du ratio de couverture des risques ;
- Les mesures interventionnistes des gouvernements dans la fixation des prix font peser une incertitude sur les acteurs à rentabiliser leurs activités.

Les deux approches ne seront pas forcément isolées mais bien au contraire. Les magasins villageois peuvent servir à alimenter les entrepôts professionnels de plus grandes capacités lors des transactions avec les grands commerçants et les industriels.

#### 4.2- Recommandations pour la levée des contraintes identifiées

Les recommandations concernant les actions indispensables à la levée des différentes contraintes identifiées au cours de l'étude sont regroupées en fonction des deux approches proposées :

##### **Recommandations spécifiques à l'approche 1 :**

- *L'inscription du warrantage dans les documents de politique de développement du secteur agricole*

Nous avons noté un regain d'intérêt pour le système de warrantage en Afrique de l'Ouest et qui s'est traduit dans les documents de politique. Ceci n'est pas le cas pour tous les pays. Nous pensons donc que des efforts doivent être menés au niveau sous-régional et national afin qu'une place soit accordée à ce système. Ainsi, des dispositions concrètes seront prises pour assurer le succès de sa mise en œuvre et de son développement. Que ce soit par des appuis aux organisations de producteurs et/ou coopérative sur le plan institutionnel ou pour la construction/la réfection des infrastructures de stockage.

Nous pensons que ceci protégerait en partie les organisations de producteurs contre les mesures de restriction et interventionnistes de l'Etat en matière de fixation des prix et de commercialisation des produits agricoles. Les interventions de l'Etat devraient être ainsi mieux coordonnées en prenant en compte les stocks existants au niveau des OPs ainsi que des engagements de ces derniers vis-à-vis des institutions financières.

- *L'élaboration des textes légaux et réglementaire simples devant régir l'activité de warrantage*

Il existe des textes relatifs aux coopératives qui prennent en compte un certain nombre d'activités du système de warrantage. Mais le développement du système de warrantage devrait être régi par des textes particuliers qui définissent le rôle des différentes parties ainsi que les conditions d'exercice de leurs activités. Cette réglementation faciliterait également la reconnaissance par les

institutions financières des produits agricoles stockés dans les magasins villageois comme une garantie.

- *La mise à disposition de lignes de refinancement des IMF's affectées au warrantage ;*

Afin de permettre aux IMF's de répondre à la demande sans cesse croissante, il faudra assurer une bonne articulation avec la banque afin de lever des ressources. Pour s'assurer de l'effectivité du financement pour l'activité de warrantage les banques devraient privilégier les refinancements qui devraient lui être affectés. Les banques de développement sous – régionales (BOAD<sup>16</sup>, BIDC<sup>17</sup>, le Fond Régional de Développement Agricole, etc.) ainsi que le Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA), l'Agence Française de Développement Agricole (AFD) ou la Banque Mondiale pourraient également jouer un grand rôle en la matière.

**Recommandations spécifiques à l'approche 2 :**

- *Le renforcement du cadre légal en matière de tierce détention ;*

Les petites expériences enregistrées çà et là en matière de tierce détention ont révélé que les échecs étaient dus à la non connaissance et/ou la non application des textes en vigueur. Il serait souhaitable qu'une relecture des textes nationaux et des directives de l'OHADA en matière des suretés soit faite pour analyser les faiblesses juridiques vis-à-vis de l'exercice de la tierce détention. Des dispositions devront être prises afin que la délivrance des récépissés, leur utilisation et la réalisation avec le secteur financier et les entreposeurs professionnels ne soient pas des opérations trop coûteuses en temps et en ressources financières. Il faudra ensuite faire une large diffusion de cet instrument sous forme d'ateliers de sensibilisation mais surtout de formation à l'endroit des organisations de producteurs, des banques et IMF's, des commerçants et des entreposeurs professionnels. En vue d'encourager le privé à s'intéresser au métier d'entreposeur professionnel, des incitations fiscales et des facilités d'accès au financement devraient être disponibles.

---

<sup>16</sup> Banque Ouest Africaine de Développement

<sup>17</sup> Banque Internationale pour le Développement de la CEDEAO

- *Un plaidoyer au niveau de la BCEAO pour l'adaptation des dispositifs prudentiels*

Afin d'encourager les banques à s'impliquer dans les opérations de récépissé d'entreposage ou de tierce détention pour les produits agricoles, un travail de fond doit être effectué avec la BCEAO pour une revue des dispositifs prudentiels permettant de prendre en compte les stocks des produits agricoles comme une sûreté dans le calcul du ratio de couverture tout en préservant son caractère sécuritaire. Pour ce faire, un plaidoyer devrait être mené par les banques commerciales, les OPs et les autorités nationales. En dehors de cette action, les cadres de la banque centrale devraient être sensibilisés et formés sur tous les nouveaux outils de financement du secteur agricole pour leur permettre de concevoir de nouvelles réglementations qui tiennent compte de ces paramètres.

- *La mise en place de projets pilotes de tierce détention pour des céréales produites localement*

Une fois que la plupart des recommandations formulées ci-dessus seront effectives, la mise en œuvre d'un projet sur la tierce détention pilote sera nécessaire pour tester toutes les nouvelles améliorations apportées en termes de renforcement des capacités des acteurs et de renforcement du cadre légal.

**Recommandations pour les deux approches :**

- *La sensibilisation et la formation des producteurs, OP, IMFs, Banques, commerçants et forces de sécurité sur le warrantage et la tierce détention*

Compte tenu de la méconnaissance du système de warrantage et de la tierce détention, de leurs avantages et limites, il serait important d'envisager une large sensibilisation et des programmes de formation sur cet outil au niveau des différents acteurs potentiels à travers des ateliers. Des actions de renforcement des capacités (les formations, les voyages d'échanges dans les pays où des exemples pertinents sont disponibles) devraient être organisées à l'intention des organisations de producteurs, des institutions de microfinance, des distributeurs d'intrants, des banques et autres acteurs importants du dispositif. Une telle démarche débouchera certainement sur de nouvelles initiatives en la matière. A l'issue de la formation et des différents ateliers, des projets pilotes surtout en ce qui concerne la tierce détention seront nécessaires dans un ou deux pays dans un premier temps.

- ***La libéralisation effective des échanges aussi bien à l'intérieur des pays que dans les différents espaces communautaires***

La mise en œuvre du warrantage ou du système de récépissé d'entreposage suppose qu'il y ait une liberté de circulation des produits agricoles. Ainsi des mesures concrètes devraient être prises par les autorités sur la base des évaluations en vue de faciliter les échanges des produits agricoles. Ces mesures devraient se traduire en une libéralisation totale de la circulation des produits agricoles sur le territoire national et intra – communautaires conformément aux textes de la CEDEAO et de l'UEMOA. Un accent particulier doit être accordé à l'élimination des tracasseries routières orchestrées par les forces de sécurité et des douanes.

- ***La mise en place d'un fonds de garantie pour accompagner les relations entre les institutions financières et les autres acteurs***

Le développement du warrantage et du système de récépissé d'entreposage nécessite un apprentissage entre les acteurs en vue de l'établissement de la confiance. Pendant cette phase d'apprentissage, tous les acteurs (surtout les institutions financières) sont unanimes qu'il faudrait disposer d'un fonds de garantie pour couvrir partiellement les risques liés aux défaillances des différentes parties. Il existe des fonds de garantie au niveau sous – régional mais à ce jour ils n'ont pas été très impliqués dans le secteur agricole d'où la nécessité de développer des alliances pour la mise sur pied d'un instrument adapté. Il existe aussi le Fonds régional de Développement Agricole (FRDA) de l'UEMOA qui devrait être partie prenante, si son règlement le permet, à une telle opération. Pour plus d'efficacité et de responsabilisation des acteurs, un fonds de garantie partiel et dégressif dans le temps devrait être privilégié.

- ***La définition des normes et standards sur les céréales***

Il serait indispensable d'appuyer les autorités régionales et nationales, les organisations de producteurs et les commerçants pour la fixation et la généralisation de l'usage effectif de certaines normes pour les céréales qui feront l'objet des transactions. Ces normes (taux d'humidité, taux d'impureté, grosseur des grains, conditionnement, etc.) permettront de déterminer les différentes qualités pour faciliter les échanges. Ceci est d'autant plus important qu'il s'agit là d'un préalable indispensable pour la mise en place d'une bourse des produits agricoles.

- ***La vulgarisation de l'utilisation des SIM.***

Comme il a été soulevé plus haut dans le document, il existe des plateformes de SIM au niveau national et régional. Il faudra renforcer ces SIM en les intégrant pour assurer leur mise à jour

puis informer/former les acteurs, surtout les producteurs et leurs organisations à leur utilisation. Un accent particulier devrait être mis sur les SIM régionaux pour favoriser les échanges dans l'espace CEDEAO.

Pour la mise en œuvre de toutes ces recommandations, certains acteurs ont un rôle prépondérant à jouer. Le tableau de la page suivante récapitule les différents acteurs concernés et leurs rôles.

Tableau 2 : Tableau récapitulatif des recommandations et des rôles des différents acteurs

RECOMMANDATIONS	ACTIONS POSSIBLES	LEADER	ACTEURS IMPLIQUER	OBSERVATIONS
L'inscription du warrantage dans les documents de politique de développement du secteur agricole	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participation des OPs, des IMFs, des Banques au processus d'élaboration des documents de politique du secteur agricole ;</li> <li>- Diffuser les résultats des expériences au niveau des autorités en charge du secteur agricole ;</li> </ul>	<b>Etats (Ministère de l'Agriculture)</b>	<p>OP</p> <p>Institutions financières</p>	
L'élaboration des textes légaux et réglementaire devant régir l'activité de warrantage et sa diffusion	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Niveau CEDEAO</li> <li>- Niveau UEMOA et FRDA</li> <li>- Niveau UMOA et BCEAO</li> <li>- Niveau national</li> </ul>	<b>Etats (Ministère de l'Agriculture)</b>	<p>OP</p> <p>Institutions financières</p> <p>Commerçants</p>	
Une libéralisation effective des échanges aussi bien à l'intérieur des pays que dans les différents espaces communautaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revoir/actualiser les textes interdisant l'exportation des produits céréaliers</li> <li>- Réduire les postes de contrôle des forces de sécurité et des douanes sur les axes routiers</li> <li>- Mise en place d'une ligne verte de téléphone pour la dénonciation des actes d'intimidation et de corruption sur les axes routiers</li> </ul>	<b>Etats (Ministère de l'Agriculture)</b>	<p>OP</p> <p>Commerçants</p> <p>Ministère du commerce</p> <p>Ministère de la sécurité</p>	La mise en œuvre de cette recommandation est indispensable pour le bon fonctionnement des approches proposées

RECOMMANDATIONS	ACTIONS POSSIBLES	LEADER	ACTEURS À IMPLIQUER	OBSERVATIONS
La sensibilisation et la formation des producteurs, OP, IMFs, Banques, commerçants et forces de sécurité sur le warrantage et la tierce détention	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organiser des ateliers de formation des formateurs au niveau régional sur ces deux instruments</li> <li>- Organiser des ateliers de sensibilisation et de formation dans les différents pays</li> <li>- Elaborer des supports d'informations (documentaires, posters, fiches et autres)</li> </ul>	<b>CNUCED</b> (et autres organisations internationales)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- OP / Commerçants</li> <li>- Associations de Banques et des IMFs</li> <li>- Entreprenneurs professionnels</li> <li>- Banques Centrales</li> </ul>	Cette démarche cadre parfaitement avec les actions prévues par la CNUCED dans le cadre de sa stratégie
La mise à disposition de lignes de refinancement des IMFs affectées au warrantage ;		<b>Banques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banque Centrale</li> <li>- Banques de développement sous – régionales</li> </ul>	
Le renforcement du cadre légal en matière de tierce détention et sa diffusion;	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Procéder à une relecture des textes en matière de sureté</li> <li>- Mettre en place des procédures simples, rapides et moins coûteuses</li> </ul>	<b>Etat</b> (Ministère de la justice)  UEMOA  CEDEAO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- OP / Commerçants</li> <li>- Entreprenneurs professionnels</li> <li>- Associations de Banques et des IMFs</li> <li>- Banques Centrales</li> <li>- OHADA</li> </ul>	

RECOMMANDATIONS	ACTIONS POSSIBLES	LEADER	ACTEURS À IMPLIQUER	OBSERVATIONS
La mise en place d'instruments de gestion des risques pour accompagner les relations entre les institutions financières et les autres acteurs au niveau Régional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réaliser une étude de faisabilité d'un tel fonds</li> <li>- Mettre en place un fonds à titre pilote (En collaboration avec les fonds existants à l'échelle régionale)</li> <li>- Institutionnaliser le fonds</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>CEDEAO</b></li> <li>- <b>UEMOA</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Associations de Banques et des IMFs</li> <li>- OP / Commerçant</li> </ul>	
La définition des normes et standards sur les céréales (afin de déterminer les différentes qualités)		<b>Etats</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- OP / Commerçants</li> <li>- Entreponeurs professionnels</li> </ul>	
Un plaidoyer au niveau de la BCEAO et d'autres banques centrales pour l'adaptation des dispositifs prudentiels	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborer un document de référence sur les innovations en matière de sureté dans le secteur agricole</li> <li>- Organiser un atelier entre les acteurs des deux systèmes et les banques centrales</li> </ul>	- <b>UEMOA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- OP / Commerçants</li> <li>- Entreponeurs professionnels</li> <li>- Association de Banques et des IMFs</li> </ul>	
La vulgarisation de l'utilisation des SIM.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Développer des outils simples, pratiques et peu couteux de diffusion ;</li> <li>- Organiser des ateliers de sensibilisation/formation à l'utilisation des SIM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>CEDEAO</b></li> <li>- <b>Etats</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- OP</li> <li>- Commerçants</li> <li>- Entreponeurs professionnels</li> <li>- IMF/Banques</li> </ul>	

## 5- REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BCEAO, (2000), Dispositif prudentiel applicable aux banques et aux établissements financiers de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA), BCEAO, Dakar, 21p
- Chemonics, (2007), Rice Credit Storage Program In Fertilizer toolkit: Promoting Efficient and Sustainable Fertilizer Use in Africa, Worlbbank, Washington DC. Disponible sur [http://www.worldbank.org/afr/fertilizer\\_tk/documentspdf/MaliRiceCredit.pdf](http://www.worldbank.org/afr/fertilizer_tk/documentspdf/MaliRiceCredit.pdf)
- Coulter, J., Shepherd, A., (1995), Inventory credit: an approach to developing agricultural markets. Agricultural services bulletin 120, FAO, Rome, 107p
- Coulter, J., Sani, M., (2009), Revue du warrantage paysan au Niger, FAO, 55p
- Dorward, A. et al., (2001), Rural and farmer finance: An international perspective. Paper presented at Workshop on Rural Finance, South African Association of Agricultural Economists, September 2001, 25p. Disponible sur <http://ageconsearch.umn.edu/handle/10924>
- Evershed Paris, (2003), Rapport de l'étude sur les garanties collectives, la tierce détention, le nantissement du permis d'occuper, de la lettre d'attribution, des marchés et du matériel d'équipement professionnel, 102p. Disponible sur [http://www.hubrural.org/pdf/mali\\_rapport\\_garanties\\_mai2003.pdf](http://www.hubrural.org/pdf/mali_rapport_garanties_mai2003.pdf)
- FAO, (2005), Rapport de la mission de capitalisation des expériences de crédits garantis par le warrantage de produits agricole, Niamey, 49p.
- Garba Barthe, M., (2007), Expérience de commercialisation des produits agricoles par le mécanisme du warrantage au sein de la fédération SA'A, CTA, 15p
- Konlambigue, M., (2006), Les relations contractuelles pour le financement des intrants agricoles chez les petits agriculteurs au Togo : le cas du warrantage, Mémoire de DESS Economie et Sociologie Rurale, UCL, Louvain – La - Neuve, 52P
- Konlambigue, M., Maatman, A., (2005), Producteurs et Financement : le crédit – stockage au sud du Togo, IFDC, Lomé, 5p
- Lagrange, M., (2002), Feasibility study for a regional warehouse receipt program, Abt Associate, Bethesda, 19p. Disponible sur [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PNACT862.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACT862.pdf)

- Onumah, G., (2003), Improving Access to Rural Finance through Regulated Warehouse Receipt Systems in Africa, Natural Resource Institute, 15p. Disponible sur [http://www.basis.wisc.edu/live/rfc/cs\\_09d.pdf](http://www.basis.wisc.edu/live/rfc/cs_09d.pdf)
- Sako, K., Traore, B., Le Warrantage, un débouché sur le marché et une voie pour atteindre la sécurité alimentaire : Expérience du groupe Winrock International au Mali et Eurocord, Winrock International, Bamako, 9p
- Tabo, R., et al., 2005, Fertilizer Micro-Dosing for the prosperity of Small-Scale Farmers in the Sahel, report, ICRISAT, Niamey, 20p
- Wampfler, B., 2007, Le développement du Warrantage au Niger : communication du projet Intrants FAO, FARM, Paris, 8p
- Wampfler, B., (2002), Sécuriser le crédit agricole par le crédit stockage ou le Warrant agricole In CIRAD. Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? séminaire international, Dakar

## 6- ANNEXES

### 6.1- Informations de base sur les expériences Pays

#### 6.1.1- *Le Niger*

Le Niger est un pays enclavé de l'Afrique de l'Ouest avec une superficie de 1,267 millions de km<sup>2</sup> et une population de près de 14,7 millions en 2008. L'économie est basée essentiellement sur l'agriculture (y compris l'élevage) et la production d'uranium. L'agriculture contribue à près de 45% du PIB du Niger et emploie les 75% de la population. Le Niger est sans doute l'un des premiers pays francophone de l'Afrique de l'Ouest à avoir mis en œuvre à une échelle plus ou moins grande le warrantage sous sa forme actuelle. Beaucoup d'autres pays se sont inspirés de ce modèle en l'adaptant par rapport aux motivations.

#### a- Justification

L'idée d'expérimentation du Warrantage est née dans la perspective de recherche de solutions aux problèmes de financement de l'Agriculture. En effet, dans le cadre du Projet « Promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs » appelé « Projet Intrants financé par la Coopération Belge et exécuté par la FAO, les promoteurs ont éprouvé des difficultés pour faciliter l'accès des intrants agricoles aux producteurs. Malgré l'existence de banques commerciales et de quelques IMFs dans le pays, il y a une réticence généralisée au financement de l'agriculture considérée comme très risquée. Dans certains cas, on se retrouve avec des conditions de crédit non adaptées. Ainsi à la récolte, le producteur est obligé de brader les produits à vil prix sur le marché alors qu'il sera amené à le racheter quelques mois plus tard mais entre temps les prix ont considérablement augmenté sur le marché. Dans cette situation, les producteurs ne disposent plus de ressources financières pour acheter les intrants de la campagne suivante et par conséquent se retrouvent avec une faible productivité qui ne leur permet pas de dégager un surplus pour la commercialisation. Face à ce cercle vicieux qui maintient les petits producteurs dans la pauvreté, les responsables du projet intrants dans leur recherche de solutions adaptées à cette contrainte, ont voulu expérimenter un système de financement des intrants agricoles basé sur le nantissement des récoltes qu'ils ont dénommé "Warrantage". Cependant il s'agit d'un nantissement où le détenteur n'est autre que l'organisation de producteurs dont est membre le client.

L'expérimentation du système de warrantage a eu lieu dans les Régions de Maradi et de Tillabéry. Mais le système a bénéficié d'une vulgarisation dans tous le pays.

## b- Description du système

Le système de Warrantage développé au Niger s'est inspiré du système de crédit sur nantissement de stock développé en Europe en Amérique ainsi que de l'expérience du financement de stockage au Madagascar. Au Niger, le système est basé sur trois acteurs principaux : le producteur ou le groupement (client) ; l'entrepouseur (Organisation de producteur dont est membre le client) et une institution de microfinance. Les produits concernés par le système étaient nombreux et variés allant des céréales aux légumineuses en passant par les légumes. Mais parmi ces produits, le mil est dans toutes les zones et de très loin le produit le plus stocké suivi du niébé. A la récolte, les producteurs et/ou les groupements désireux d'avoir accès au crédit pour l'achat des intrants, mettent en gage une partie de leur stock au niveau du magasin du groupement. Il faut noter que les stocks de céréales peuvent appartenir à des individus et / ou à des groupements. Dans tous les cas, après une vérification du poids, de la qualité du stock par le comité de gestion au niveau du groupement et les structures d'appui, chaque sac de produit est marqué du nom du propriétaire. Un certificat de dépôt est délivré à chaque client et qui sert à effectuer une demande de crédit auprès de l'IMF avec comme garantie, le stock. Ce dernier procède à la vérification physique et de la qualité du stock en présence du comité de gestion de l'OP avant de confirmer la garantie et montant du crédit à octroyer. Le magasin est alors fermé à double cadenas, un pour l'OP et le second pour l'IMF. Le montant du crédit correspondait généralement à 70-80% de la valeur du stock, au prix du marché lors de l'octroi du crédit. Une fois le crédit warranté octroyé, le montant est réparti aux membres de l'OP au prorata du stock constitué par chacun d'eux. Le crédit obtenu est scindé en deux parties. La première partie sert à réaliser des activités génératrices de revenus. Certains producteurs utilisent une portion pour faire une commande groupée des intrants agricoles (essentiellement engrais) à temps auprès des distributeurs et bénéficier de meilleurs prix. Ainsi, les OPs sont à même de prévoir à peu près de la liquidité dont elles disposent et peuvent commencer à négocier avec les fournisseurs. Le warrantage permet donc de constituer une demande groupée, solvable et prévisible en intrants. Une fois les intrants achetés, deux cas sont observés : (i) soit l'OP revend les intrants au comptant à travers la boutique d'intrants et a l'avantage de faciliter la constitution d'un fonds de roulement au fil des années. (ii) Soit l'OP distribue gratuitement ou à crédit les intrants à ses membres. Ici, il y a un risque sérieux de décapitalisation : à chaque récolte, il faut recommencer à zéro avec les cotisations.

La seconde partie du crédit est libérée aux producteurs pour satisfaire des besoins de consommation, sociaux ou encore honorer certaines dettes. Lors de la réalisation, le producteur ou le groupement qui arrive à rembourser la totalité du crédit octroyé ainsi que les frais de stockage, procède au retrait de son produit. Généralement, le remboursement est assuré avec les

ressources tirées de l'AGR. Le recours à la commercialisation des produits pour le remboursement n'intervient qu'en dernier ressort.

Le warrantage a été également utilisé comme une approche pour faciliter l'accès des petits producteurs aux intrants dans le cadre de la vulgarisation des technologies de microdose au Niger. Ceci a été réalisé dans le cadre du projet USAID Target. La phase pilote s'est déroulée plus précisément dans les Régions de Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Zinder avec la participation de près de 40 OP.

### c- Résultats

Le nombre de groupements ayant participé au moins à une opération de crédit warrantage entre 2000 et 2005 se situerait autour de 250, soit 5% des OPs adhérents des fédérations répertoriées dans le pays. Les réseaux mutualistes, Mutuelle d'Épargne et de Crédit (MUTEC) et CPEC installées dans les deux Régions constituaient les premiers partenaires pour le financement de l'opération avec 12 caisses locales impliquées. En dehors de ces réseaux mutualistes, au moins deux autres caisses autonomes ont été recensées. Il s'agit des mutuelles Ngada de Diffa, Assusun Dendi de Gaya. A cela s'ajoutent deux coopératives d'intermédiation financière, les coopératives KOKARI et TAANADI et L'ONG CARE. La mission de capitalisation des expériences du Warrantage dans le pays a estimé à 80% la part de ces trois dernières structures dans le volume total du crédit warrantage. D'une manière générale, les taux d'intérêt nominaux appliqués par les IMF's oscillaient entre 18 et 30% et les taux effectifs globaux entre 22 et 42%.

Il est actuellement difficile de reconstituer toutes les données en terme de résultats de cette expérience car ni les caisses locales encore moins les OPs n'ont pu normaliser un système de suivi. Cependant, sur la base de rapports de missions et de la base de données du projet FAO Intrants, le volume de crédit obtenu a été estimé passant de 2,3 millions en 1999 à 202 millions en 2003 avec une croissance régulière. A la faveur d'une articulation entre les projets financés par les bailleurs de fonds, les ministères concernés, les volumes financiers du warrantage auraient atteint en 2007 près de 1 milliard de FCFA selon Betty Wampfler (2008). Selon la même source, les AGR entreprises par les producteurs font gagner plus de 100 millions de FCFA faisant vivre environ 2 000 personnes.

Malgré une croissance dans le temps, le volume de crédit demeure très faible et si on devait rapporter l'équivalent en quantité de produits stockés par rapport à la production totale, il représenterait 0,5% du marché global sur le plan national. Pour Wampfler (2003) le plus grand problème rencontré a été la faible capacité des institutions de microfinance à faire face aux financements car les besoins étaient importants.

L'Analyse de forces et des faiblesses de cette expérience du point de vue des acteurs peut se résumer dans le tableau suivant :

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
Le système a permis aux producteurs de garantir l'accès au crédit	L'insuffisance de ressources financière de la part des IMFs pour satisfaire la demande
L'achat groupé d'engrais a été possible grâce à une disponibilité de ressources financières	La faible capacité de gestion des IMFs surtout dans l'évaluation de la rentabilité et des risques
Le crédit obtenu a permis aux producteurs de mener d'autres activités génératrices de revenus	Insuffisance d'infrastructures de stockages adaptées
Contribution à l'amélioration de la sécurité alimentaire	
Reconnaissance du warrantage par l'Etat et les bailleurs de fonds	

Nous pouvons illustrer l'expérience du projet FAO intrants au Niger par le cas de la Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger (FUPSN-SA'A).

Jusqu'à une période récente, le souchet a toujours été considéré comme une culture de second ordre au niveau du Niger. Mais compte de la découverte de nouvelles opportunités de vente dans la sous-région et en Europe et surtout des revenus non négligeables que cette culture apporte aux producteurs, elle a vu son importance s'accroître avec une concentration dans la zone de Maradi. Cependant cette filière a été confrontée à deux problèmes principaux qui menaçaient son développement : la faible productivité liée à des difficultés d'approvisionnement en intrants et une défaillance dans l'organisation de la mise en marché des produits. En effet, la Centrale d'achat, une structure étatique en charge de la distribution des engrais à un prix subventionné n'arrive à satisfaire que la moitié des besoins de consommation nationale estimée à 20.000 tonnes. La politique de subvention et surtout le décalage entre les périodes de besoins et la disponibilité des engrais ne favorisent pas l'implication du secteur privé et une planification de l'approvisionnement par les OP. Face à cette situation qui est commune à tout le secteur agricole, la Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger (FUPSN-SA'A), acteur principal dans cette filière a exploré plusieurs opportunités avant d'opter pour la mise en œuvre du warrantage couplée avec les boutiques d'intrants pour assurer une commande groupée en intrants et une mise en marché collective des produits agricoles.

L'expérimentation du système de warrantage avec la Fédération SA'A a eu lieu dans sa zone d'intervention Maradi et plus précisément dans le département de Madarounfa. L'opération a été réalisée en collaboration avec la Caisse Populaire d'Epargne et de Crédit de Mutunci a cours des deux premières années. Mais face à sa faible capacité de financement, une convention a été signée avec une autre IMF, la caisse AD Finance ASUSU de Maradi.

Le système développé ici est pareil à celui décrit pour le projet FAO Intrants mais nous allons apporter quelques spécificités liées à l'organisation de la fédération. La particularité ici est que le remboursement du crédit est assuré grâce à la mise en marché collective du produit stocké comme garantie. Les rôles étaient répartis dans la Fédération comme suit :

- (i) La Fédération est initiateur de l'opération, négocie les conditions avec l'IMF et le prix des engrais avec les fournisseurs d'engrais. Au cours de la deuxième année, la Fédération a mis à la disposition de l'IMF un fonds de crédit de 6.000.000 FCFA. Elle forme ses membres aux différentes fonctions de l'opération. Elle s'occupe en outre de la détermination du calendrier des opérations.
- (ii) L'union est responsable de la gestion du magasin, s'occupe de la collecte, de la gestion et de la sécurité du stock. Elle coordonne également toutes les activités de commande groupée des intrants, de suivi de prix et de mise en marché des produits. A cet effet, un comité est mis en place pour chacune des deux opérations. En ce qui concerne la commande groupée les engrais sont déposés directement dans les magasins des unions et le paiement n'est assuré qu'après confirmation par le comité en charge. C'est également l'union qui entretient des relations contractuelles avec l'IMF et s'occupe du recouvrement ainsi que de la répartition des ressources due à chaque partie de l'opération.
- (iii) Le groupement sensibilise ses membres à l'AGR.
- (iv) L'IMF est chargée principalement de l'octroi du crédit, contribue au suivi du stock et à la recherche d'acheteurs pour la commercialisation.

Ce système a permis aux producteurs membres de la fédération de recevoir un volume de crédit de 500.000 FCFA, 6.000.000 FCFA et de 17,8 millions FCFA respectivement pour les années 2003 2004 et 2005. Ces crédits ont été obtenus à un taux de 2,5% par mois réparti entre la CPEC (1,5%), l'union (0,5%) et la Fédération (0,5%). En dehors de la première année, le remboursement du crédit s'est bien passé.

#### d- Leçons tirées

D'une manière générale, l'expérimentation du warrantage au Niger a trouvé un écho favorable aussi bien au niveau des producteurs, OPs et institution financières, car c'est pratiquement le seul produit financier orienté directement vers l'agriculture. Il constitue également un outil puissant pour la réduction de la spéculation et contribue à l'amélioration de la sécurité alimentaire. Il s'agit d'un instrument reconnu par la plus part des bailleurs de fonds et l'Etat dans la mesure où il a été inscrit dans les politiques de développement du pays.

Cependant sa portée demeure très limitée par rapport aux potentialités ceci pour plusieurs raisons dont la faible capacité financière et de gestion de la plupart des IMFs. En effet, en dehors de quelques IMFs de crédit direct qui financent beaucoup le warrantage parce qu'ils ont des partenariats avec des projets qui mettent à leur disposition des lignes de crédit, la majorité des IMFs présentent à la base sont des mutuelles d'épargne et de crédit. Le statut de ces derniers leur permet de compter principalement sur l'épargne des membres pour financer le crédit. Ceci peut constituer un handicap à deux niveaux. Tout d'abord, ils ne peuvent pas octroyer des prêts sur une longue durée. Ensuite l'épargne des membres est souvent insuffisante pour supporter les besoins en financement des membres.

Un autre frein au développement du warrantage dans ce pays est l'intervention mal coordonnée de l'Etat sur les marchés des produits agricole. Très souvent, l'Etat pour juguler la hausse des prix des produits agricoles, déverse des stocks de produits céréaliers dit "de sécurité alimentaire" sur le marché à prix relativement faibles. De telles interventions sont mal appréciées par les acteurs impliqués dans le warrantage.

Mais la plus grande inconnue qui pourrait limiter sa vulgarisation à grande échelle avec l'implication des banques commerciale est la portée juridique de l'opération et des documents utilisés à cet effet.

### **6.1.2- Le Mali**

Le Mali est un pays sahélien enclavé de l'Afrique de l'Ouest et ayant des frontières avec 7 pays (Sénégal, Guinée, Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Niger, Mauritanie et Algérie). Le pays couvre une superficie de 1,2 millions de km<sup>2</sup> dont près de la moitié est désertique. L'économie du Mali est relativement bonne avec une croissance moyenne de 5,1% sur la période 2003-2007 (Banque Mondiale, 2008) due essentiellement aux performances de l'industrie de l'or et des services de transport et télécommunication. L'agriculture constitue également un des moteurs de l'économie car elle contribue à près de 40% du PIB et emploie près de 80% d'une population rurale qui abrite environ 70% de la population estimée à 13,5 millions. Le potentiel agropastoral du pays est considérable avec 11 500 000 hectares de superficies cultivables dont 2 500 000 potentiellement irrigables ; plus de 6000 000 de têtes de bovins et plus de 12 000 000 de têtes d'ovins/caprins. L'alimentation de base de la population est basée sur le mil et le riz. Ces deux produits constituent de loin les principales cultures céréalières du pays avec une production estimée à 932.588 tonnes en 2001/2002 pour le riz. Cependant, la production nationale du riz n'arrive pas à couvrir les besoins de la population, ce qui explique les importations enregistrées chaque année. On assiste à un gain d'intérêt pour le maïs qui se traduit au niveau des superficies cultivées et de la production. Ces dernières années, à la faveur de la crise alimentaire, le gouvernement est intervenu substantiellement dans le secteur des céréales à travers des subventions sur les intrants agricoles et des investissements en termes d'infrastructures dans le but d'augmenter la productivité et améliorer la disponibilité des produits agricoles.

#### **6.1.2.1- Expériences du projet Trade Mali de l'USAID**

L'une des expériences significatives sur le système de récépissé d'entreposage a été menée à la faveur du projet TRADE MALI financé par l'USAID où plusieurs organisations ont collaboré.

##### **a- Introduction et justification**

Dans le cadre de sa coopération avec le Gouvernement du Mali, l'USAID a développé et mis en œuvre au Mali un projet dénommé USAID Trade Mali. Ce projet s'inscrivait dans l'objectif stratégique de croissance économique accélérée de la mission de l'USAID au Mali et qui visait l'augmentation de la productivité et des revenus dans des filières sélectionnées. Plus spécifiquement, il s'agissait de créer et d'augmenter des opportunités de marchés domestiques, régionaux et internationaux pour des produits agricoles bien déterminés.

A l'issue du diagnostic réalisé par le projet Trade Mali au Mali, il ressortait qu'à la fin de la saison culturale la population rurale et plus précisément agricole d'une part, éprouvait des

difficultés à faire face aux dettes de production et d'autre part sont à la recherche de ressources financières pour satisfaire les besoins sociaux et de la famille. Cette période de l'année coïncide souvent avec la récolte et les producteurs n'ont d'autre choix que de mettre leurs produits agricoles (céréales) sur le marché en grande quantité et sans une transformation préalable. La mise sur le marché de toutes ces quantités de produits sur le marché entraîne une baisse du prix et les producteurs n'arrivent pas à tirer le meilleur de leur production. Cependant, une mise en marché progressive et décalée dans le temps permettrait aux producteurs d'améliorer la commercialisation de leur produit et ou leur transformation pour obtenir de bon prix. Les résultats du diagnostic ont révélé également que la contrainte principale à une maîtrise de l'offre des produits est le faible (ou l'inexistence) accès des producteurs au crédit et ceci par manque de garanties exigées par les institutions financières. Face à cette situation le projet USAID Trade Mali a décidé de soutenir le développement du système du Crédit Stockage Vivrier (CSV) sur le riz dans le but d'améliorer la commercialisation des produits agricoles pour le producteur, en profitant de la forte demande, des spécificités de stockage et de conservation et de la fluctuation saisonnière du prix du riz au Mali. L'hypothèse de base étant que le système CSV comporte une série d'avantages pour les différentes parties impliquées en fournissant des ressources financières aux petits producteurs à une période bien donnée et en offrant des perspectives de meilleurs revenus grâce à la vente du riz à des périodes favorables.

Le programme CSV du projet USAID Trade Mali a été mise en œuvre dans les Régions de Sikasso, Mopti, Ségou et Tombouctou.

Les principaux acteurs du système développé sont :

- Les organisations de producteurs (OP)
- Les Institutions de microfinance (IMFs) : Il s'agissait essentiellement de Kondo Jigima, du Réseau Nyesigso, de la Fédération des Caisses Rurales et Mutuelles du Delta (FCRMD), de la Caisse Villageoise d'Épargne et de Crédit Autogérée (CVECA) et l'Association Dourey-Timbuktu (DOT)
- Les prestataires de services : ils sont soit des ONGs, des services de vulgarisation étatiques ou encore des cabinets d'études et/ou de formation. (Care - Mali)

b- Description du système

Dans le cas d'espèce, une prospection préalable a été réalisée par MALI Finance<sup>18</sup> auprès des institutions financières de la place, plus précisément les IMFs. Ensuite un protocole d'accord, indiquant les rôles et les responsabilités des différentes parties, les frais bancaires et les taux d'intérêt, a été signé entre Trade Mali et les IMFs qui ont accepté de participer au programme. Chaque année avant la récolte, Trade Mali collecte une série de données auprès des groupements de producteurs qui ont manifesté l'intérêt de réaliser le CSV. Ces informations portaient essentiellement sur l'estimation du volume de production, le passé historique en matière d'accès au crédit et la disponibilité d'infrastructures adaptées. Un appui soutenu est fourni aux différentes OPs pour l'évaluation de leur besoin de crédit et l'introduction des demandes de crédit auprès des IMFs. Avant l'accord de crédit, Trade Mali et l'IMF concernée effectuent une visite au niveau du magasin pour une vérification du stock, en présence du comité de gestion. Lorsqu'il y a une conformité entre les informations contenues dans la demande de crédit et le stock disponible, le magasin est fermé avec deux "gros" cadenas, une pour l'IMF et une pour l'OP. Un crédit correspondant à 70% de la valeur du stock au prix du jour sur le marché est alors octroyé à l'OP et redistribué aux membres au prorata de leur stock. Le crédit ainsi obtenu permet aux producteurs de payer leurs dettes et de faire face aux besoins sociaux sans inonder le marché avec leur produit. Un suivi physique régulier et du stock est effectué par les différentes parties pour vérifier la quantité et la qualité du stock. En plus de cela, Trade Mali et le comité de gestion de chaque OP font un suivi régulier du prix du riz sur le marché pour conseiller les producteurs sur la bonne période de vente. Pour mener à bien ces opérations, Trade Mali s'est basé sur des prestataires de services locaux que sont les ONGs, les services de vulgarisation et des cabinets d'études qui ont l'avantage de la proximité vis-à-vis des IMFs et des OPs. Pour ce faire des formations sur le système de CSV et en matière de gestion de stocks et de conservation des produits agricoles sont organisées à l'intention des prestataires et des acteurs (OPs et IMFs). Lors de la vente à certains acheteurs, toutes les parties sont présentes et le montant du prêt (plus intérêt) est automatiquement déduit de celui des ventes.

### c- Résultats

Les résultats obtenus avec l'expérience de Trade Mali peuvent se résumer dans le tableau suivant :

Tableau 3 : Résultats quantitatifs de l'expérience de USAID Trade Mali

---

<sup>18</sup> MALI finance était un autre projet de l'USAID qui a pour objectif de renforcer les capacités des institutions financières et d'améliorer l'accès des acteurs des chaînes de valeur au financement. Ce projet était complémentaire à celui de Trade Mali et apportait à ce dernier un appui au niveau du volet financement.

	2003 - 2004	2004 - 2005	2005 - 2006
Nombre de régions	3	3	4
Volume de riz paddy stocké (Tonne)	75	631	2.500
Volume de crédit obtenu (Millions FCFA)	7	48.5	180
Nombre d'IMFs impliquées	2	7	8
Nombre d'OP impliqués	19	21	
Nombre d'OP financés	14	21	60
Nombre de bénéficiaires	207	1158	-
Valeur des ventes (Millions FCFA)	12.4	93	-
Nombre de structures d'appui	2	4	5
Taux de remboursement à temps	100%	100%	100%

Source : Chemonics, USAID

Entre 2003 et 2006, près de 3200 tonne de riz paddy ont été stockés pour garantir les prêts qui se sont élevés à environ 235 millions sur la même période. Le programme de CSV a permis aux OPs impliquées de dégager un profit de 13 millions, soit environ 600.000 FCFA par OP, après remboursement du prêt, des frais bancaires et des frais de stockage.

A la fin de ce projet IFDC a continué l'appui à certains groupements dans la Région de Sikasso ainsi que de nouvelles initiatives dans la Région de Ségou au niveau de l'office du Niger. L'évaluation des deux années de renforcement de capacités dans la tenue des documents de gestion et de gestion des risques de prix a donné les résultats consignés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 4 : Résultats quantitatifs de l'expérience du projet 1000s+ de l'IFDC au Mali

	Région de Sikasso				Région de Ségou	
	Cooperative SIRIMANA (Maize)		Association Féminine des productrices de Loutana (Riz)		Cooperative Gandakoye (Riz)	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
<b>Quantité de céréales stockées (T)</b>	54	167	20	22	243	219

<b>Valeur des céréales stockées à la récolte (FCFA)</b>	3.776.920	12.525.000	1.483 125	4 141 200	25 952 000	26 334 000
<b>Volume du crédit (FCFA)</b>	2.643.844	2.257.500	1.038.187	2.500.000	25.000.000	27.500.000
<b>Quantité de céréales vendue (T)</b>	54	167	20	22	243	128 634
<b>Valeur des céréales vendues (FCFA)</b>	6.474.720	20.958.500	2.966.250	6.225.000	34.062.000	41.580.350
<b>% de remboursement à temps</b>	100	100	100	100	100	100

A l'issue de cette expérience, les forces et les faiblesses du CSV ont été relevées par les différentes parties prenantes et peuvent se résumer dans le tableau suivant :

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
Renforcement des liens entre les IMFs et les OPs	Les infrastructures de stockage sont très limitées
Le CSV a créé une nouvelle source de garantie pour les producteurs	Le CSV n'est pas en mesure de faciliter l'accès au crédit d'investissement
Les OPs sont devenues beaucoup plus professionnels avec plus de visibilité	Au cours des années de bonnes récoltes, il y a des risques que le niveau des prix ne permette pas de couvrir les charges bancaires et les intérêts pour dégager des profits.
Le pouvoir de négociation des OPs s'est amélioré	
Les opérations des commerçants sont améliorées grâce à une centralisation de la collecte des produits	
Le CSV permet aux IMFs de diversifier leur clientèle et d'augmenter le volume des prêts tout en limitant le risque	
La réplication du CSV est plus aisée dans d'autres zones de production du riz	
Le CSV a augmenté le revenu et les opportunités économiques des producteurs de riz et par conséquent a augmenté la capacité de ces derniers à payer les services des offices de	

gestion des périmètres aménagés.	
----------------------------------	--

#### 6.1.2.2- Expériences du groupe Winrock International/Mali – Eucord au MALI

En dehors du projet Trade Mali, il y a eu d'autres initiatives dont la plus significative est celle de Winrock International en collaboration avec Eucord.

##### a- Justification

Dans le cadre de sa politique de soutien à la croissance économique au Mali, l'USAID a financé en 1999 au Mali un projet dénommé "Partenariat et Croissance Economique" exécuté par Winrock International. Ce projet avait trois objectifs : (i) le renforcement des capacités des partenaires (ONGs locales, services techniques de l'Etat et le secteur privé pour leur autopromotion ; (ii) le transfert des technologies en milieu paysan pour permettre aux petits producteurs de passer d'une agriculture de subsistance à une agriculture de marché et (ii) la stimulation de la mobilisation de l'épargne rurale et la facilitation de l'accès aux crédits aux groupements de producteurs.

A travers ce projet, Winrock International a facilité la mise en place de 4 Caisses d'épargne et de crédit. En 2002, face aux difficultés rencontrées dans le financement de l'agriculture et avec l'appui de l'ICRISAT, les responsables du projet FAO Intrants du Niger ont appuyé Winrock International ainsi que les différentes caisses dans l'expérimentation du warrantage à travers des formations et un accompagnement. L'expérimentation du warrantage avait un triple objectif, tout d'abord servir de garantie pour l'accès au crédit, ensuite améliorer la commercialisation des produits agricoles et enfin améliorer le niveau de sécurité alimentaire. A la fin du projet, Winrock International a continué l'appui aux OP et caisses d'épargne et de crédit dans la mise en œuvre de cet instrument de financement.

Le warrantage a été expérimenté dans les différentes zones suivantes :

- La Région de Koulikoro : Communes de Dialakoroba et du Mandé
- La Région de Ségou : Communes rurales de Samando, Guendo, Tésserla, N'Gassola, Sakoiba, Timissa et Wan
- La Région de Mopti : Commune de Sofara

Les acteurs ayant participé à la mise en œuvre peuvent se résumer comme suit :

- IMF : Il s'agit de deux caisses d'épargne et de crédit locales : Caisses de Nafadji et de Diorila
- OP : On retrouvait les Fédérations Balimaya Ton, Yèrègnè Ton, Sinignèsigi en plus de l'Association des Producteurs de Riz de Sofara

Les structures d'encadrement et de conseil comprenaient l'Institut d'Economie Rurale, ICRISAT, la DRA, l'OHVN, Winrock International et Voisins Mondiaux.

#### b- Description du système

Le système de warrantage mis en œuvre ici est typiquement le même que celui développé par le Projet FAO Intrants au Niger. A la récolte, les producteurs désireux d'avoir accès au crédit pour l'achat des intrants mettent en gage une partie de leur stock de céréales au niveau du magasin du groupement. Après une vérification du poids, de la qualité du stock par le comité de gestion au niveau du groupement et les structures d'appui, chaque sac de produit est marqué du nom du propriétaire et une demande de crédit est adressée à l'IMF sur la base de la garantie du stock. Ce dernier procède à la vérification physique et de la qualité du stock en présence du comité de gestion de l'OP avant de confirmer la garantie et le montant du crédit à octroyer. Le magasin est alors fermé à double cadenas, un pour l'OP et le second pour l'IMF. Dans le cas d'espèce le montant du crédit correspondait à près de 100% de la valeur du stock, au prix du marché lors de l'octroi du crédit. Le crédit obtenu est scindé en deux parties. La première partie sert à faire une commande groupée des intrants agricoles (essentiellement engrais) à temps auprès des distributeurs et bénéficiaire de meilleurs prix. Dans beaucoup de cas, cette partie du crédit n'est pas libérée directement aux producteurs. Elle est conservée dans le compte de l'OP pour pouvoir honorer les engagements contractuels vis-à-vis des distributeurs dès confirmation de la livraison des engrais par le distributeur. La seconde partie est libérée aux producteurs pour effectuer d'autres activités génératrices de revenus (AGR) et/ou satisfaire des besoins de consommation. Il faut noter que dans la majorité des cas, l'embouche bovine/ovine et l'extraction d'huile constituaient l'essentiel des AGR qui ont permis de rembourser les prêts. Un suivi régulier du prix du marché est effectué pour pouvoir assurer une commercialisation rentable des produits. Mais le producteur qui arrive à rembourser la totalité du crédit octroyé ainsi que les frais de stockage, un bon d'enlèvement lui est délivré par l'IMF pour le retrait de son produit.

#### c- Résultats

Les résultats obtenus avec l'expérience du Winrock International peuvent se résumer dans le tableau suivant :

Tableau 5 : Résultats de l'expérience de Winrock International au Mali

	Fédération Yèrègnè Ton					Association des producteurs de Sofara		
	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2001/2002	2002/2003	2003/2004
Nombre de village	6	12	27	27	30	13	13	30
Quantité de céréales mis en stock pour garantie (Tonne)	6.2	32.5	166.7	80.3	130.6	14	18.353	114
Prix du marché à la constitution du stock (FCFA/T)	100000	125000	5000	8000	7500	132500	153200	150000
Montant du crédit octroyé (FCFA)	620000	4062500	8335000	6424000	9795000	1850000	2810000	10500000
Quantité commercialisée (Tonne)	6.2	16.2	72.9	-	-	14	18.353	114
Quantité utilisée sous forme de Banque de céréales (Tonne)		16.3	93.8	80.3	130.6	-	-	-
Prix moyen de vente (FCFA/T)	160000	142500	55000	-	-	155000	191250	160000
Taux de remboursement (%)	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Winrock International

Les résultats quantitatifs dans le tableau ci-dessus indiquent qu'après un début timide, la constitution de stock pour garantir les prêts a connu une croissance très rapide. Sur la période 2001 – 2006, 562 tonnes de céréales ont été stockées et un volume total de 44.396.500 FCFA a été octroyé avec des taux de remboursement à 100%. Cependant on remarque que la proportion des quantités de produits commercialisés a considérablement baissé à partir de la deuxième année au niveau de la Fédération Yèrègnè Ton. Deux raisons principales expliquent cette situation. Tout d'abord, face à une faiblesse du prix des produits lors de la commercialisation, les producteurs ont préféré réservé toute ou partie de la production pour la consommation. Cette stratégie a été renforcée en 2005 par la sécheresse et l'attaque des criquets. Au cours de ces années, tout le stock qui avait été constitué et mis en garantie pour accéder au crédit a été récupéré par les producteurs pour la consommation locale soit 321 tonnes. La totalité des remboursements a été assurée par les revenus tirés des AGR. Ainsi partout dans le tableau, lorsque le profit réalisé par les OPs est nul, cela indique beaucoup plus une autoconsommation des produits.

Dans le cas de la seconde fédération, toute la quantité stockée a été commercialisée avec un taux de remboursement à 100% et un profit pour les OPs. Les activités de warrantage continuent dans les différentes zones avec une amélioration des infrastructures de stockage. Cependant, nous n'avons pas pu accéder aux documents de gestion permettant de reconstituer les données sur les quantités de stock, le volume de crédit et les taux de remboursement.

Le warrantage a été utilisé également au Mali pour la diffusion des technologies de micro-dose dans les Région de Mopti, Ségou et Sikasso. Ceci a été réalisé dans le cadre du projet régional USAID Target mis en œuvre également au Burkina Faso et au Niger entre 2002 et 2004. Le mil, le sorgho, le riz paddy et le maïs étaient les cultures utilisées. Au cours des deux années de ce projet pilote, près de 26 millions de FCFA ont été obtenus sous forme de crédit avec un bénéfice de 1 726 462 FCFA et 2 679 725 respectivement en 2002/2003 et 2003/2004.

A l'issue de cette expérience, les forces et les faiblesses suivantes ont été relevées :

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
Le système a permis aux producteurs de garantir l'accès au crédit	Le niveau d'implication des IMFs a été très faible dans tout le processus
L'achat groupé d'intrants à temps a été possible grâce à une disponibilité de ressources financières	Inexistence de système d'information sur les marchés
Le crédit obtenu a permis aux producteurs de mener d'autres activités génératrices de revenus	Infrastructures de stockage inadaptées et leur enclavement
Le système de warrantage a permis aux producteurs d'expérimenter la nouvelle technologie et un début d'adoption a été observé	Insuffisance de ressources financières au niveau de certaines caisses locales

### 6.1.2.3- Expériences de FASO JIGI

#### a- Justification

FASO JIGI est une fédération organisations paysannes qui compte en son sein des groupements de producteurs et visant une mise en marché collective des excédants de production. Créée en 1997, cette fédération comptait 203 coopératives de base et 5.089 producteurs en 2009 réparties dans trois cercles de la Région de Ségou.

Pour atteindre ses objectifs de mise en marché collective des produits agricoles, FASO JIGI a été appuyé par la Coopération canadienne à travers le projet d'Appui à la Commercialisation des Céréales au Mali (PACCEM). Ce projet est une structure d'appui et d'encadrement des organisations paysannes dans les régions de Ségou et de Tombouctou, ayant pour objet de

mettre en place des mécanismes de commercialisation de la production céréalière afin d'assurer aux producteurs un revenu plus stable. Le PACCEM a commencé ses interventions en novembre 1997 pour une première phase de 5 ans. La phase I du projet a pris fin en avril 2003. Suite à une évaluation concluante de ses activités, une seconde phase de 6 ans a officiellement démarré en mai 2003. Cette seconde phase doit soutenir le plan d'autonomie organisationnelle et financière de FASO JIGI. Ses bailleurs de fonds sont l'Agence Canadienne de Développement International (A.C.D.I), le Fonds Commun de Développement Canado- Malien (FCD) et l'USAID.

#### b- Le système

La stratégie repose sur deux mécanismes complémentaires : le paiement anticipé et le système collectif de mise en marché.

Le système de paiement anticipé intervient en premier lieu. En effet au début de la campagne, les producteurs désireux d'avoir accès au crédit pour le financement des activités de production expriment leur besoin au niveau du groupement, qui est ensuite analysé puis validé. La condition principale est l'engagement du producteur à céder son excédent céréalière à la fédération. FASO JIGI rentre en contact avec les IMF NYESIGSO et FRMCD, ses partenaires financiers pour solliciter un financement à l'endroit des producteurs individuels pour couvrir les coûts de production de la campagne agricole. La sélection des producteurs est effectuée par un Comité Technique Villageois (C.T.V), composé de huit (8) membres, suivant les critères ci- après :

- Le paysan doit être sérieux et honnête (appréciation du CTV) ;
- Le paysan doit être à jour de ses engagements vis à vis du groupement villageois, de FASO JIGI et des institutions financières ;
- L'activité agricole du paysan doit être excédentaire ; l'excédent céréalière du paysan est estimé à partir du plan de campagne agricole faisant ressortir la superficie emblavée, le rendement sur les trois dernières campagnes ; l'auto – consommation déterminée sur la base de 350 Kg par personne et par an.

Les dossiers des paysans sélectionnés par les différents C.T.V sont ensuite soumis à l'approbation du Conseil d'Administration de FASO JIGI.

Sur la base de cet engagement du producteur, un montant correspondant à 60% de la valeur à la récolte de l'excédent commercialisable prévu est octroyé sous forme de crédit.

Le système de mise en marché collective correspond à la commercialisation des excédents de production livrés par les producteurs conformément à leur engagement lors de la première phase. La production est livrée sur la base d'un prix de campagne déterminé à l'avance par le conseil d'administration puis stockée dans des magasins loués à cet effet. Une attestation de livraison du

stock est alors délivrée à chaque producteur impliqué. Pour assurer la collecte des produits chez les producteurs, FASO JIGI sollicite un prêt à court terme auprès des institutions financières. Au début les IMFs (NYESIGSO et FRMCD) étaient les partenaires privilégiés de la fédération en finançant les opérations jusqu'à la campagne 2001-2002. Il n'y a pas eu de difficultés majeures dans le cadre de cette collaboration. Mais à partir de la campagne 2002-2003 il y a eu une rupture avec les SFD dans le cadre de la mise en marché collective à cause de l'incapacité de ces derniers à satisfaire la demande importante.

Ainsi à partir de cette campagne, la BNDA est rentrée dans le dispositif comme partenaire financier pour le second mécanisme. Les ressources octroyées par la BNDA servent essentiellement à acheter la production des membres. Pour sécuriser l'opération, l'ensemble du stock est mis sous tierce détention. La fédération est ensuite chargée de la commercialisation des céréales avec l'appui des techniciens en collaboration avec la Banque. Pour faciliter cette opération, un fonds de sécurité est placé au niveau des institutions financières par le projet PACCEM et ce fonds est alimenté par tous les producteurs bénéficiaires du mécanisme. En effet, une contribution financière à hauteur de 3% du chiffre d'affaire est prélevée sur les ristournes à payer aux producteurs sur les bénéfices réalisées par FASO JIGI.

#### c- Les résultats

Les tableaux suivants montrent l'évolution des engagements de FASO JIGI avec les IMFs et la BNDA

Tableau 6 : Evolution du crédit octroyé par les SFD et les taux de remboursement

Années	Montant de credit (FCFA)	Taux de remboursement
197/1998	65.500.000	100%
1998/1999	112.600.000	100%
1999/2000	299.100.000	100%
2000/2001	576.500.000	100%
2001/2002	596.100.000	100%

Source : BNDA

Le tableau ci-dessous résume les concours contractés par FASO JIGI auprès de la BNDA et le niveau de fonds de commercialisation durant les trois années de collaboration.

Tableau 7 : Evolution du crédit octroyé par la BNDA et les taux de remboursement

Années	Fonds de commercialisation (FCFA)	Montant de credit octroyé (FCFA)	Montant réellement débloqué (FCFA)	Taux de remboursement
2002/2003	385.000.000	836.000.000	661.000.000	100%
2003/2004	370.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	100%
2004/2005	370.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	100%
2005/2006	370.000.000	1.400.000.000	1.400.000.000	100%
2006/2007	370.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	100%

*Source : BNDA*

Ce système a permis à FASO JIGI de lever un volume de crédit qui est passé de 65.500.0000 FCFA en 1997/1998 à 596.000.000 FCFA en 2001/2002 auprès des IMF's pour le financement de tout le dispositif. Avec l'implication de la BNDA, le montant de crédit uniquement pour la mise en marché collective est passé de 836.000.000 FCFA en 2002/2003 à 1.500.000 FCFA en 2006/2007. Le taux de remboursement a été de 100% durant toute cette période vis-à-vis des institutions financières. Cependant, il existe des impayés entre FASO JIGI et ses membres, essentiellement dû au fait que certains producteurs ne sont pas arrivés à fournir des quantités de céréales permettant de couvrir le montant du crédit reçu en début de campagne. Ces impayés étaient de 5,25% en 2002.

La mise sous tierce détention du stock exigée par la banque a eu des conséquences non négligeables sur l'opération en augmentant les charges. Elle a également entraîné des tensions entre Faso Jigi et la société de tierce détention à cause de la mauvaise connaissance de ce système par les producteurs et leurs techniciens.

Actuellement il y a beaucoup d'initiatives dans le pays en vue de consolider les acquis des projets précédents et de développer de nouvelles initiatives sur la thématique.

#### d- Leçons tirées

Les expériences au niveau du Mali révèlent qu'il y a un intérêt croissant pour le warrantage aussi bien pour les producteurs que pour les institutions financières. En dehors du rôle de sécurité alimentaire que ce système peut jouer, il y a une tendance beaucoup plus prononcée à l'utiliser

pour améliorer la commercialisation. Il permet aux producteurs d'avoir accès aux ressources financières pour faire face aux besoins sociaux critiques, de construire des relations entre les emprunteurs et les institutions de microfinance et même de soutenir l'investissement de court terme dans d'autres activités économiques. Les IMFs sont en train de l'intégrer comme un produit financier, ce qui justifie l'augmentation du volume de crédit qui lui est consacré.

Quand à la tierce détention proprement dite, en dehors de l'expérience de la BNDA avec FASO JIGI, la quasi-totalité des opérations en la matière se fait comme dans les autres pays sur les produits d'import-export, surtout manufacturés. L'amélioration du cadre légal et réglementaire, sa diffusion ainsi que son application permettra de soutenir son développement tant souhaité par les institutions financières.

### *6.1.3- Le Burkina Faso*

Tout comme les deux pays précédents, Le Burkina Faso est un pays enclavé de l'Afrique de l'Ouest avec une superficie de 274.000 de km<sup>2</sup> et une population de près de 14,4 millions en 2008. L'agriculture contribue à près de 40% du PIB et emploie 86% de la population active.

Le système de warrantage n'a pas été expérimenté ni développé de façon significative au Burkina Faso. Cependant nous aborderons deux expériences menées dans le cadre d'une recherche - action pour le développement de nouvelles technologies agricoles. Il s'agit du projet USAID Target et du projet Challenge program on Water and Food (CPW&F).

#### a- Justification

Face au déclin du niveau de fertilité des sols dans la zone semi-aride sahélienne du Burkina Faso, du Mali et du Niger, ICRISAT a initié un projet pilote dans le but de diffuser, auprès des organisations de producteurs, la technologie de micro-dose qui a été jugée appropriée aux conditions agro-écologique de la zone. Pour assurer la diffusion d'une telle technologie, les acteurs étaient unanimes sur la mise en œuvre d'une stratégie visant à faciliter l'accès aux intrants agricoles et au crédit pour les producteurs. Ce projet dénommé USAID Target a été financé par USAID et avait pour objectif global d'augmenter la productivité des cultures et des revenus des producteurs à travers une diffusion de la technologie de fertilisation par micro-dose et une meilleure organisation des coopératives de base de producteurs. Pour faciliter l'accès aux intrants et au crédit pour les producteurs, la stratégie utilisée était basée sur le système de warrantage.

Dans le cadre du projet USAID Target, le warrantage a été testé au cours des deux années du projet au Mali, au Niger et au cours de la dernière année au Burkina Faso sur le mil, le maïs et le sorgho essentiellement. Les localités suivantes étaient concernées dans les différents pays.

Burkina Faso : Zone Centre ; Zone Centre Nord ; Zone Nord

Mali : Régions de Mopti, Sikasso et Ségou

Niger : Régions de Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Zinder

Au Burkina Faso, la Fédération Nationale des Groupements Naam (FNGN) et l'Association pour le Développement de la Région de Kaya (ADRK) constituaient les principales organisations de producteurs impliquées. Les interventions ont été coordonnées par l'ICRISAT en collaboration avec l'INERA et le Hunger project.

## b- Description du système

Conscient du fait que la diffusion de la technologie micro-dose est intimement liée à l'accessibilité des producteurs aux intrants à temps, le système de warrantage développé au Niger a été utilisé dans ce cadre. Ainsi dans un premier temps, les responsables du Projet FAO Intrants au Niger ont été sollicités pour former les structures d'appui dans les différents pays. Il ya eu une promotion de la création et/ou de la consolidation des organisations de producteurs de base ainsi que des systèmes d'épargne et crédit villageois pour fournir des services de crédit aux producteurs. Dans le cas d'espèce les IMFs professionnelles n'étaient pas impliquées. Il s'agissait surtout de caisses locales liées à des ONGs. Le montant du crédit correspondait à 60-100% de la valeur du stock, au prix du marché lors de l'octroi du crédit. Le crédit obtenu est scindé en deux parties. La première partie sert à faire une commande groupée des intrants agricoles (essentiellement engrais) à temps auprès des distributeurs et bénéficier de meilleurs prix. Dans beaucoup de cas, cette partie du crédit n'est pas libérée directement aux producteurs. Elle est conservée dans le compte de l'OP pour pouvoir honorer les engagements contractuels vis-à-vis des distributeurs dès confirmation de la livraison des engrais par le distributeur. La seconde partie est libérée aux producteurs pour effectuer d'autres activités génératrices de revenus et/ou satisfaire des besoins de consommation. Un suivi régulier du prix du marché est effectué pour pouvoir assurer une commercialisation rentable des produits. Mais le producteur qui arrive à rembourser la totalité du crédit octroyé ainsi que les frais de stockage, un bon d'enlèvement lui est délivré par la caisse villageoise pour le retrait de son produit.

## c- Résultats

Il faut noter que les résultats obtenus au niveau de cette expérience sont assez mitigés et variés. Dans certains pays et régions, le volume de crédit obtenu atteignait à peine 40% du volume de crédit sollicité sur la base des stocks, alors que cette proportion atteignait près de 95% au Niger. Ceci s'explique par le degré de connaissance et d'appropriation de cet instrument par les organisations de producteurs mais surtout par les IMFs. L'expérience ayant démarré seulement en 2004 au Burkina, l'appropriation n'avait pas encore été effective par les caisses locales et le volume de crédit au niveau de ce pays était le plus faible. En 2004, environ 250 groupements ont participé à l'expérience et les principaux produits concernés étaient le mil, le sorgho et l'arachide. Sur une demande de 4.415.000 FCFA exprimée par les groupements, seuls environ 30% du montant soit 1.449.000 FCFA ont été obtenus. Les crédits obtenus ont servi essentiellement à l'embouche ovine. Au cours des deux années du projet (2002/2003 et 2003/2004), un volume total de 73.602.599 FCFA a été octroyé sous forme de crédit aux groupements dans les trois pays couverts.

Il faut noter également que dans la plupart des cas au Mali et au Niger, les AGR ont permis aux producteurs de rembourser les prêts et ils ont pu retirer leur stock pour la consommation et dans certain cas, une partie est utilisée pour la commercialisation.

Les forces et les faiblesses des expériences du Burkina du point de vue des acteurs peuvent se résumer comme suit :

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
Le système a permis aux producteurs de garantir l'accès au crédit	La non implication des IMF professionnelles
L'achat groupé d'intrants à temps a été possible grâce à une disponibilité de ressources financières	Inexistence de système d'information sur les marchés
Le crédit obtenu a permis aux producteurs de mener d'autres activités génératrices de revenus	Infrastructures de stockage inadaptées et leur enclavement
Le système de warrantage a permis aux producteurs d'expérimenter la nouvelle technologie et un début d'adoption a été observé	Insuffisance de ressources financières au niveau de certaines caisses locales

En dehors du projet USAID Target, il y a eu une autre expérience menée dans le cadre d'une autre recherche – action sous –régionale. Il s'agit du Challenge program on Water and Food (CPW&F). L'objectif global du projet CPW&F est de réduire la pauvreté et d'améliorer la sécurité alimentaire, les revenus et le bien-être des paysans dans le Bassin de la Volta. Le Warrantage a été expérimentée pour atteindre l'un des résultats du projet à savoir : *"améliorer les opportunités de marché pour les petits paysans et les pasteurs, identifier et tester les innovations institutionnelles des marchés qui incitent à adopter des technologies améliorées dans le domaine de la gestion de l'eau et des cultures et qui sont bénéfiques pour différentes catégories de paysans notamment les femmes et les autres groupes marginalisés de paysans"*.

*L'expérience a eu lieu au niveau des sites de SAALA et de ZIGA et a porté sur les produits suivants : Sorgho blanc, Sorgho rouge, Mil, Maïs, Riz, Arachide, Niébé, Soja, Sésame. Cette fois –ci des IMF professionnelles ont été impliquées en l'occurrence, le Réseau des Caisses populaires du Sud Ouest (RCPSO) et du Nord (RCPN). Au total, 56 producteurs ont participé au Warrantage en 2008 et environ 1.000.000 de FCFA ont été obtenus sous forme de crédit. Le système a surtout eu pour objectif la sécurité alimentaire car près de 90% des céréales stockées ont été réutilisées pour la consommation. Mais les légumineuses ont été destinées à la vente.*

#### d- Leçons tirées

Les deux expériences développées ci – dessus ont été menées totalement dans le but de diffuser de nouvelles technologies dans des zones où subsistent des difficultés de sécurité alimentaire. Le volume de financement mobilisé à travers ce système a été très dérisoire surtout à cause de la faible implication des IMFs professionnelles. Ces dernières ne sont pas encore convaincues de ce système même si au cours des deux dernières années, face aux difficultés rencontrées dans les autres secteurs de l'économie, beaucoup d'IMFs ont retrouvé un regain d'intérêt pour le financement des cultures vivrières et le warrantage se retrouve en bonne place. Aujourd'hui au niveau du Burkina, il y a beaucoup de projets d'investissements du FIDA, de la BAD et certains projets de vulgarisation d'AGRA en collaboration avec les structures de recherche et ONGs qui veulent promouvoir le warrantage comme instrument de sécurité alimentaire et d'amélioration des revenus des producteurs.

Les expériences du Burkina Faso montrent à quel point le degré de maîtrise et d'appropriation du système par tous les acteurs est indispensable à son succès.

#### **6.1.4- Le Togo:**

Le Togo est un pays de l'Afrique de l'Ouest situé entre le Bénin, le Ghana, le Burkina et le golfe de Guinée. Le pays couvre une superficie de 56.785 km<sup>2</sup> pour une population estimée en 2008 à 6.8 millions d'habitants. Plus de 61% de la population vit en dessous du seuil de pauvreté avec une incidence très élevée en milieu rural où 3 ménages sur 4 sont pauvres. L'agriculture, l'extraction et l'exportation des minerais de phosphate et le transport de marchandises constituent l'essentiel des activités économiques du pays. L'agriculture contribue à 45% du PIB et emploie les 2/3 de la population active. Deux produits -le coton et les phosphates- représentent environ les deux tiers des exportations, ce qui rend les résultats économiques exposés aux fluctuations des marchés internationaux. Mais ces dernières années, le secteur coton est en crise et on a assisté à une régression importante de la production du coton graine qui est passé de 65.000 tonnes en 2005/2006 à 31.000 tonnes en 2008/2009. Les principales cultures vivrières sont les maïs, le niébé, le riz. La monnaie officielle est le FCFA - "Franc de la Communauté Financière Africaine". Le Togo est membre de plusieurs organisations sous régionales telles que l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), la Communauté des Etats Sahelo-Saharien (CEN – SAD) et de l'Union Africaine (UA).

##### **a- Introduction et justification**

Le manque de moyens financiers pour acheter des engrais de bonne qualité, à prix raisonnable et au bon moment est une contrainte importante au Togo en général et au sud du pays en particulier. En effet, en raison de la pauvreté aiguë des ménages des producteurs dans cette région, et des faibles performances des systèmes de production agricoles, les producteurs ont déclaré ne pas pouvoir épargner suffisamment pour financer les intrants externes. Les institutions financières, voire les institutions de micro-finance, étaient peu disposées à accorder le crédit aux producteurs pour des activités agricoles. Généralement la première condition pour l'accès au crédit est de disposer d'une épargne. En outre, plusieurs structures de crédit exigeaient en plus de l'épargne, d'autres garanties complémentaires. Cependant, la plupart des petits producteurs de la zone du projet n'avaient ni épargne, ni de garantie acceptable. Afin d'améliorer l'accès au crédit pour les producteurs dans la région en vue de leur permettre d'acheter des engrais, le projet PODV a été mis en œuvre.

Le projet PODV (Projet d'Organisation et de Développement Villageois) dans le Sud du pays (Région Maritime), financé par l'IFAD (Fonds International pour le Développement Agricole) et soutenu par l'IFDC, a démarré en janvier 1997. Il a eu quatre buts principaux : (i) la restauration

des sols dégradés et la protection des ressources naturelles; (ii) l'augmentation et la diversification des revenus des producteurs ; (iii) l'accès des petits producteurs au crédit et (iv) la réduction de conflits liés à la tenure et à l'utilisation de la terre.

Les parties prenantes à cette expérience dans la Région Maritime du Togo peuvent se résumer comme suit:

OP : Groupements de producteurs

IMF : La FUCEC – Togo (La Faitière des Unions de Coopératives d'Epargne et de Crédit)

Distributeur d'intrants : DRAEP

Structures d'encadrement et de facilitation : Il s'agissait essentiellement de INADES – Formation, IFDC et de l'ICAT

#### b- Description du système

L'expérience a porté sur le maïs qui représente la culture dominante de la Région et la base de l'alimentation de la population. A la récolte, les producteurs qui ont besoin du crédit, pouvaient stocker une quantité de production correspondant au prêt qu'ils voulaient solliciter. A la fin de la constitution du stock, le magasin est fermé par trois cadenas, et chaque institution (projet, IMF et groupement) est détentrice de la clef d'un cadenas. Quand les magasins sont fermés, la structure financière libère immédiatement la moitié du prêt au comptant pour permettre aux producteurs de développer de petites activités génératrices de revenus pendant la contre-saison agricole ou de satisfaire les besoins financiers de sa famille (par exemple santé et frais scolaires). L'autre moitié du prêt est destinée directement au distributeur d'intrants, qui à son tour fournit les engrais aux producteurs bien avant la saison agricole. Au moment de la vente de produits agricole, l'entrepôt est ouvert par les trois parties prenantes ensemble à un moment où le prix sur le marché est élevé. Les revenus sont utilisés pour rembourser le prêt (avec intérêt). Puisque le prêt était octroyé sur la base de la valeur des produits agricoles à la récolte, les producteurs percevaient un reliquat après avoir remboursé le prêt et l'intérêt. Les bénéfices gagnés dans les affaires permettaient aux producteurs d'investir dans un compte d'épargne.

La construction des entrepôts a été soutenue par le PODV avec la participation des OPs impliquées. L'expérimentation participative des technologies de Gestion Intégrée de la Fertilité du Sol (GIFS) a été considérée comme un élément important dans le projet, et catalyseur pour la participation des producteurs. La GIFS a permis aux producteurs d'utiliser plus efficacement les engrais et de réduire les coûts de production -tout en améliorant la fertilité de leur sol, un atout majeur. Un programme de formation et d'apprentissage par l'expérience intensif a été exécuté, pour renforcer les compétences des OPs, entre autres, sur les outils de gestion, les demandes de prêt, les opérations post-récolte (stockage) et le marketing des produits agricoles.

### c- Résultats

Selon Konlambigue (2005), le projet a facilité l'accès au crédit pour 6 000 petits exploitants dans la zone. En 2001, un crédit d'un montant de 53 millions de FCFA a été garanti par des stocks de maïs et 28 millions de FCFA ont été déboursés comme crédit pour le petit commerce ou pour faire face aux dépenses familiales. Du commencement du projet jusqu'en 2001, une somme de 150 millions de FCFA a été octroyée sous forme de crédit de court terme et remboursée à 100%. Le montant de l'épargne était de 19 millions de FCFA. La planification communautaire des ressources naturelles avait commencé dans 251 villages; et 304 groupes de producteurs, connus sous le nom de 'Greniers Villageois', GV, avaient été établis et fonctionnaient bien.

La fertilité du sol a été sensiblement améliorée. Des technologies plus intensives de production agricole ont été adoptées sur au moins 600 ha ; sur ces champs le rendement de maïs a augmenté de 500 -800 Kg/ha (avant le projet) à 2500 -3000 Kg/ha (après le projet). La consommation des engrais par les producteurs impliqués dans le projet a également augmenté de 22,7 tonnes en 1997 à 135,5 tonnes en 2001.

Cette expérience était un grand succès parce que les producteurs impliqués ont appris à faire une demande groupée en engrais, et ont profité des leçons apprises sur les parcelles d'apprentissage de la GIFS pour augmenter le rendement des cultures. Les membres des organisations de producteurs ont reçu des formations, qui ont renforcé leurs capacités en gestion des organisations, de crédit et de marketing des produits agricoles. Malheureusement, les producteurs se sont confrontés à des prix très bas des produits vivriers au cours des deux dernières années. Les prix étaient bas, même après plusieurs mois de stockage. Les prix au champ étaient bas en raison des saisons pluvieuses relativement bonnes, l'accroissement de la production en céréales dans les régions cotonnières, et des mesures politiques empêchant l'exportation des céréales du Togo. Les producteurs ont à peine réalisé de bénéfices. Pour couronner le tout le FIDA a suspendu le financement du projet en 2001 avant la fin du projet, en causes, l'incapacité du gouvernement togolais à honorer ses engagements vis – à vis de cette institution. Du coup toutes les actions prévues pour renforcer les acquis n'ont pas été menées. La FUCEC – Togo qui assurait le financement des activités a cessé également ses interventions à la suite du retrait du fonds de garantie placé par le FIDA malgré un taux de remboursement de 100%. Jusqu'aujourd'hui, certaines OP qui ont bénéficié de ce projet ont continué pendant un temps ce système avec l'accompagnement de IFDC et d'autres IMFs locale mais avec des volumes de financement limités.

### d- Leçons tirées

L'intervention du projet PODV sur le crédit – stockage a été l'unique expérience qui a retenue l'attention. Le projet a prouvé que l'accès du producteur aux services financiers peut être amélioré, même dans des circonstances difficiles. Cependant, la méthode classique de prêt pratiquée par la plupart d'établissements de micro-finance semble ne pas être adaptée aux petits producteurs, avec des compétences très limitées dans la gestion des affaires, et qui ont tendance de s'intégrer dans les chaînes de valeur qu'avec beaucoup de précaution. Le système financier basé sur le crédit-stockage mis en application dans ce projet a résolu deux problèmes principaux: l'accès au crédit et aux intrants a été amélioré, et le remboursement des prêts a été facilité par le stockage et les ventes collective des produits agricoles. En dehors de cette expérience, toutes celles que les OPs avec l'appui de certaines structures de développement ont voulu mettre en œuvre n'ont pas abouti à cause de la méfiance des IMFs sur les débouchés des produits agricoles compte tenu des restrictions existantes en matière de commercialisation des produits agricoles instaurées par les autorités. Aujourd'hui beaucoup de réflexions sont en cours en vue de soutenir ce système puisque le warrantage a été inscrit dans la plupart de documents de stratégie et de politique de développement du secteur agricole.

### **6.1.5- Le Ghana**

Le Ghana est un pays de l'Afrique de l'Ouest qui possède des frontières avec le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Togo et le Golfe de Guinée. Comparativement à beaucoup de pays de la sous-région, le Ghana est un pays stable et démocratique qui ne cesse de se renforcer de jour en jour. Le pays couvre une superficie de 238.535 km<sup>2</sup> pour une population estimée en 2009 à 23.832.495 (CIA, 2009). L'économie domestique continue de dépendre de l'agriculture qui contribue à près de 35% du PIB et occupe 56% de la population active. Les performances exceptionnelles enregistrées ces deux dernières années qui se sont traduites par des taux de croissances de 6,3% et 7,2% respectivement en 2007 et en 2008 sont à l'actif des ressources naturelles importantes dont dispose le pays. En effet, cette croissance a été drainée spécialement par l'exploitation de l'or et de l'exportation du cacao.

Malgré sa contribution à l'économie du pays, l'agriculture demeure une activité de subsistance pratiquée de tous petits producteurs. Ces petits producteurs sont confrontés à une méconnaissance de pratiques culturelles modernes, un faible accès au crédit, à l'information ainsi qu'une absence de relations avec le secteur privé. Tout en voulant développer une agriculture orientée vers l'agribusiness, le Ghana a un grand défi à relever, celui de la sécurité alimentaire surtout dans les trois régions du Nord du pays.

Le Ghana a également eu quelques expériences en matière de crédit inventaire mais la plus significative a été celle de Technoserve.

#### **Expérience de Technoserve**

##### **a- Introduction et justification**

En 1989, TechnoServe, une ONG internationale, a été pionnière dans la promotion des techniques du crédit - stockage pour les petits producteurs au Ghana dans le but de leur permettre d'obtenir de meilleurs prix pour leurs produits agricoles. En effet, face aux besoins de consommation de la famille et sociaux, les petits producteurs faute d'avoir accès à des facilités de crédit et des infrastructures de stockage adaptées sont amenés à mettre immédiatement en marché à la récolte, leurs produits agricoles à une période où les prix sont faibles. Cette expérience qui a porté essentiellement sur 17 coopératives dans trois Régions du pays a été réalisée en collaboration avec les services de promotion des coopératives et Agricultural Development Bank (ADB). Un appui soutenu est apporté à ces coopératives sur le plan de l'organisation de la vie coopérative, la réalisation des activités génératrices de revenus et la tenue des documents administratifs et de gestion.

#### b- Le système

Le principe est le même que ceux développés plus haut. Les membres de la coopérative (entre 20 et 50) apportent leur stock au niveau du magasin. A l'arrivée, il y a un tri en fonction du taux d'humidité et d'impureté avant l'acceptation du produit. A l'issue du dépôt, un récépissé est délivré à chaque groupe de base et le stock devient la propriété de tout le groupe. Sur la base de ce stock, la banque (ADB) octroyait au début un crédit correspondant à 75-80 de sa valeur au prix du marché. Le magasin est alors fermé à double cadenas, la clé d'un cadenas pour la coopérative et la seconde pour ADB.

#### c- Résultats

Selon Jonathan Coulter (1995), près de \$92.600 de crédit ont été octroyés pour un stock total de 911 tonnes au cours de la période 1992 – 1995. Le remboursement était total au cours de la même période. Le remboursement est assuré intégralement avec la vente du produit qui est mis en stock.

#### d- Leçons tirées

Le succès enregistré par cette technique de crédit et de sécurité alimentaire a motivé le Gouvernement du Ghana à l'instaurer comme un instrument de crédit rural. Ce qui a permis à d'autres ONG, banques commerciales et banques rurales de s'approprier la technique et de poursuivre la promotion.

## 6.2 - Personnes et institutions contactées au niveau national et régional

PAYS	NOM ET PRENOM	FONCTION	INSTITUTION	E-MAIL	CONTACT (TELEPHONE)
<b>BURKINA FASO</b>	Daouda SAWADOGO	Directeur Général	Réseau des Caisses Populaires du Burkina Faso (RCPB)	<a href="mailto:daoud_sawa@hotmail.com">daoud_sawa@hotmail.com</a>	+(226)50304841/ 70200564
	Dramane BAZIE	Secrétaire Général	Banque Régionale de Solidarité - Burkina		
	Abdoulaye BENGALY	Chef service partenariat	Banque Régionale de Solidarité - Burkina	<a href="mailto:abengaly@groupebrs.com">abengaly@groupebrs.com</a>	+(226)50496000
	Kafando	Directeur	Association pour le Développement de la Région de Kaya (ADRK)		+(226)40453540
	Jules Sinbeogo	Responsable du volet Agriculture durable	Association pour le Développement de la Région de Kaya (ADRK)		+(226)70245806
	Siébou PALE	Ingénieur Agronome - Chercheur	Institut de l'Environnement et de Recherches Agricoles (INERA)	<a href="mailto:palesiebou@hotmail.com">palesiebou@hotmail.com</a>	+(226)70331164

<b>PAYS</b>	<b>NOM ET PRENOM</b>	<b>FONCTION</b>	<b>INSTITUTION</b>	<b>E-MAIL</b>	<b>CONTACT (TELEPHONE)</b>
<b>MALI</b>	Abdourhamane TOURE	Directeur du Département Commercial et Marketing	Banque Nationale de Développement Agricole du Mali (DNDA)	<a href="mailto:atoure@bndamali.com">atoure@bndamali.com</a>	+(223)20296464/ 6753263
	Mory KEITA	Chargé du financement rural	Banque Nationale de Développement Agricole du Mali (DNDA)	<a href="mailto:mkeita@bndamali.com">mkeita@bndamali.com</a>	+(223)20296464/ 76381227
	Bréhima DAGNOKO	Chef d'antenne de Sikasso	Initiatives Intégrées pour la Croissance Économique au Mali(IICEM)		+(223)76311010
	Karamoko SAKO	Coordonnateur	EUROCORD - Mali	<a href="mailto:skaramoko@yahoo.fr">skaramoko@yahoo.fr</a>	
	Aly Bara KOUMARE		FARANFASSISSO	<a href="mailto:abkoum@gmail.com">abkoum@gmail.com</a>	+(226)79036925
	Zoumana GOITA	Agent de crédit agricole	NYESIGSO (Agence de Markala)		
	Tahirou COULIBALY	Agent de crédit	KAFO JIGINEW (Agence de Sikasso)		
	Drissa Bengaly	Président	Coopérative des producteurs de maïs de SIRAMANA		
	Baba DJIRE	Président	Coopérative Gandakoye de Kokry - Bozo		
		MCP (Intrants)			
	Sekou Baber Traoré	Agent Commercial			

<b>PAYS</b>	<b>NOM ET PRENOM</b>	<b>FONCTION</b>	<b>INSTITUTION</b>	<b>E-MAIL</b>	<b>CONTACT (TELEPHONE)</b>
<b>NIGER</b>	Mahaman Bassirou AMADOU	Chargé de Vulgarisation	Projet IARBIC(Ex- projet intrants)	<a href="mailto:malbach61@yahoo.fr">malbach61@yahoo.fr</a>	+(227)96886464
	Ramadjita TABO	Deputy Executive Director FARA (Ex Directeur Adjoint du Bureau Régional de ICRISAT et Coordonnateur du projet USAID Target)	Forum for Agricultural Research in Africa (FARA	<a href="mailto:rtafo@fara-africa.org">rtafo@fara-africa.org</a>	+(233)21772823/ 779421
	Boubacar ISSA	Gérant	Mutuelle d'Epargne et de Crédit (MEC) Assussu Dendi de Gaya	<a href="mailto:asusundendi@yahoo.fr">asusundendi@yahoo.fr</a>	+(227)96994635
<b>NIGERIA</b>	Alain Sy TRAORE	Head of Production and Chain Market Division	ECOWAS COMMISSION – Agriculture and Rural Development	<a href="mailto:satraore@ecowas.int">satraore@ecowas.int</a> / <a href="mailto:syalaintraore@yahoo.fr">syalaintraore@yahoo.fr</a>	+(234)-(9) 31.47647- 9 (+234).803.2596.402

PAYS	NOM ET PRENOM	FONCTION	INSTITUTION	E-MAIL	CONTACT (TELEPHONE)
<b>TOGO</b>	Kudzo GLIGBE	Directeur Préfectoral de l'Agriculture (Ex staff du projet PODV)	Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche	<a href="mailto:gligbe@yahoo.com">gligbe@yahoo.com</a>	+(228)9009799
	Kodjo GBETCHI	Président	Union Régionale des Producteurs de Céréales de la Région Maritime (UROPC-M)		+(228)9122047
	Komlan AHADJI	Agent de Banque - Service du crédit	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO)	<a href="mailto:kahadji@bceao.int">kahadji@bceao.int</a>	+(228)2215384/ 2235275
	Tadanlenga Yatombo	Coordonnateur	ONG RAFIA (Dapaong)	<a href="mailto:ytadanlenga@yahoo.fr">ytadanlenga@yahoo.fr</a>	
	Ouwaridja KOMBATE	Secrétaire Exécutif	Réseau des Centrales d'Autopromotion Paysanne (RECAP)	<a href="mailto:capaysanne@yahoo.fr">capaysanne@yahoo.fr</a>	+(228)9015552
	Fessoribe BARNABO	Directrice	Union des Caisses Mutuelles d'Epargne et de Crédit (UCMEC)	<a href="mailto:ucmecs@ids.tg">ucmecs@ids.tg</a>	+(228)7708437