

## **Contexte : le développement du warrantage au Niger et la problématique du refinancement.**

### **1999, première expérience : une technique intéressante mais des IMF sous-liquides ...**

Le crédit warranté s'est développé au Niger à partir de quelques expériences menées par le Projet Intrants/FAO avec une Mutuelle d'Épargne et de Crédit à Mayahi (MUTEC de Mayahi) en janvier 1999.

Un problème de refinancement de la MUTEC de Mayahi s'était posé dès la première expérience car le montant d'un crédit warranté basé sur un stock de mil constitué par une coopérative est de loin supérieur à ce qui était habituellement accordé comme crédit par les IMF (de l'ordre de 10 x plus). En effet, comme toutes les IMF du type épargne et crédit de l'époque, les montants moyens des crédits accordés dans le pays étaient très faibles du fait que

- a. l'épargne (donc les fonds destinés aux crédits) étaient particulièrement faibles ;
- b. les mécanismes de refinancement n'existaient pas ;
- c. la prudence des IMF les obligeait à multiplier et diversifier les dossiers de crédit pour diluer les risques.

Cependant le warrantage représentait dès le début une expérience qui s'avérait intéressante pour le banquier (l'IMF) puisque le crédit était garanti à plus de 100% par un bien éminemment « liquide » et « divisible » - un produit agricole-.

### **2000. Un premier mécanisme de refinancement du type bancaire grâce à un projet...**

La GTZ, qui coiffait le réseau des Mutuelles d'Épargnes et de Crédit (MUTEC), avait décidé, pour mener à bien cette première expérience d'accorder un crédit à la MUTEC de Mayahi.

Les taux d'intérêts de ce premier refinancement étaient d'ailleurs très élevés mais avaient le mérite d'être un véritable refinancement du type bancaire.

Fort de cette première expérience, le Projet Intrants organisa des visites à Mayahi à l'attention des producteurs du pays et des agents des IMF pour qu'ils puissent comprendre cette technique. Pour développer cette technique à petite échelle dans tout le pays, les investissements furent donc principalement consacrés aux formations (visites, formations des OP et des IMF) et à la construction de petits magasins de stockage.

La technique se répandit rapidement dans tout le pays mais les volumes globaux de financement restaient faibles principalement du fait que les IMF de l'époque -du type épargne et crédit- ne pouvaient accorder que peu d'argent à cette technique qui les intéressait pourtant du fait que l'épargne est et reste extrêmement faible au Niger pour plusieurs raisons, dont probablement le manque de professionnalisme des IMF.

La GTZ continua à refinancer le warrantage 2 ou 3 ans en étendant l'expérience à d'autres mutuelles de son réseau (Danthiandou, Bokki ...) et en adoucissant les taux d'intérêt devant la sécurité de la technique.

## 2002. Premiers contacts avec les banques commerciales...

Les principales banques commerciales de l'époque (BOA, BIA, Ecobank et Sonibank) furent alors contactées par le projet intrants et invitées à visiter les sites où se pratiquaient le warrantage. Elles trouvaient la technique « intéressante » mais s'avéraient dans l'incapacité de pouvoir mettre en œuvre la garantie (le stock) qui se trouvait en brousse, dans les villages lointains, et n'avaient pas développé de partenariat suffisamment longtemps avec les IMF pour que ce crée une confiance. Cependant ces premiers contacts entre les IMF (réseau MUTEK) et les banques permirent à celles-ci de découvrir qu'elles avaient, parmi leurs clients, des clients particuliers : les IMF, obligées à maintenir en permanence des sommes d'argent relativement conséquentes<sup>1</sup>. Ces nouvelles relations amena les IMF à demander la rémunération de leurs dépôts et certaines banques acceptèrent d'accorder de modestes « facilités de caisse » permettant aux IMF de financer du warrantage tout en gardant des dépôts rémunérés sous forme de dépôts à terme (DAT).

Mais il n'y eu pas de véritable développement de ce genre de refinancement du fait qu'il est toujours basé sur la présence d'une épargne qui reste toujours faible et que la confiance entre le système bancaire et les IMF restait limitée.

## 2004 : un fort engouement et des dérives provoquent une crise du warrantage.....

Après quelques années d'engouement, la technique se répand trop vite, la prudence ne suit pas et on assiste à une petite crise de confiance dans le mécanisme due, principalement à 3 facteurs :

- Les IMF prêtent trop facilement à des OP qui croient que le warrantage « leur est dû » du simple fait qu'ils ont un stock ;
- Les crédits sont accordés parfois tard, en janvier et souvent à 100% de la valeur su stock qui a déjà monté<sup>2</sup> ;
- Les OP ne pensent qu'à racheter d'autres produits agricoles avec l'argent du warrantage ;

Le Projet Intrants, avec l'appui du PDSFR et de certains partenaires provoquent alors des débats sur la question pour amener les acteurs à plus de prudence, de rigueur et de professionnalisme et les règles suivantes furent proposées :

- Aux IMF : de ne prêter que 80% de la valeur du stock au plus bas (même si le crédit est accordé en retard et que les prix ont monté).
- Aux OP de constituer les stocks le plus tôt possible et aux IMF de refuser les stocks mal faits ou en retard.
- De ne jamais accepter de libérer le stock tant que le crédit n'est pas remboursé.
- D'amener les OP à proposer des Règlements Intérieurs (RI) stricts et de réfléchir aux Activités Génératrices de Revenus (AGR) rentable.

---

<sup>1</sup> les fonds de réserves que les IMF sont obligées de garder pour respecter leurs règles prudentielles

<sup>2</sup> Le warrantage concerne surtout les productions pluviales récoltées en octobre-novembre. Le prix le plus bas est en novembre et des janvier-février, les prix remontent.

## A partir de 2005 : le paysage de la microfinance change au Niger ...

Le warrantage redémarre alors avec une bonne croissance des volumes financés à partir de 2005 avec un profil de la microfinance qui évolue positivement avec :

- L'appui plus méthodique d'un projet du FIDA (PDSFR<sup>3</sup>) sur l'ensemble du secteur;
- L'avènement de nouvelles IMF (Yarda) ;
- le développement d'autres IMF en institutions de crédit (Taanadi, AD Finance) ;
- la politique affichée de la Banque Régionale de Solidarité (BRS), nouvellement installée, de refinancer le warrantage.

A partir de ce moment, les volumes de crédit warrantés accordés annuellement augmentent rapidement avec, semble-t-il, un nouveau plafonnement ces 3 dernières années. Ce nouveau plafonnement est probablement du au fait que plusieurs facteurs donnent une image assez négative du secteur de la microfinance au Niger qui n'arrive pas à s'imposer quantitativement et qualitativement :

- Un professionnalisme des réseaux d'IMF qui reste encore largement à renforcer ;
- Des approches des partenaires au développement dans ce domaine pas toujours adaptées et dont certaines peuvent fragiliser encore plus les IMF ;
- Une épargne faible ;
- Des mécanismes fiables de « re »financement encore à inventer, analyser et capitaliser.

## 2. Quelles perspectives de développement du warrantage au Niger?

Le secteur est fragile mais les leviers de son développement existent. Les Projets Capitalisation, IARBIC « pluvial » et IARBIC « irrigué » ne peuvent prétendre à améliorer seuls les IMF, cependant, par le biais du développement du warrantage, ils peuvent contribuer à améliorer la situation. En effet, le warrantage a probablement été un produit financier qui a contribué au développement des IMF au Niger<sup>4</sup>. Les projets IARBIC et Capitalisation ont la possibilité d'agir sur quelques fronts :

### 2.1. *Améliorer la professionnalisation des OP*

Des demandes de crédit bien ficelées sont bénéfiques aux OP mais aussi aux IMF. On peut à cet égard les former à :

- Viser une gestion rigoureuse et transparente ;
- Améliorer leurs techniques de stockage (gestion, rangement, traitements si nécessaires) ;
- Discuter et élaborer des règlements intérieurs bien définis (gestion des membres défaillants, propositions claires de visites de stocks de routine et définition des responsabilités en cas de non visite ou de visite non prévue) ;

<sup>3</sup> Programme de développement des systèmes financiers ruraux

<sup>4</sup> Depuis le début, le système bancaire a accordé plus de 3 milliard de CFA de crédits warrantés aux OP et si l'on peut dire que cela a fait gagner plus de 1 milliard de CFA aux OP, on peut aussi affirmer que les IMF ont aussi engrangé des intérêts de l'ordre de 300 millions de CFA.

- Discuter, préparer et bien définir les AGR à mettre en œuvre, collectivement ou individuellement.

Les outils de ces formations peuvent être sous forme de visites d'échange, de documents de capitalisation de bonnes pratiques, de formations.

## **2.2. Améliorer la professionnalisation des IMF**

en renforçant leurs capacités de gestion bancaire mais aussi de connaissances techniques. Les projets Capitalisation et IARBIC ne peuvent intervenir ici que dans le second domaine avec, principalement, des formations techniques :

- rentabilité des AGR (une meilleure connaissance des dossiers techniques de montage d'AGR)
- Le stockage et les produits à stocker
- Le suivi des prix et les statistiques impliquent les notions de risques
- Les visites d'exemples de réussite ou de bonne gestion de crédits warrantés

Cependant les Projets IARBIC et Capitalisation ne peuvent intervenir dans l'appui à la professionnalisation « bancaire » des IMF et souhaitent vivement que d'autres PTF s'y engagent. Car beaucoup de PTF non spécialisés dans l'appui aux IMF mais impliqués dans le développement Rural sont tentés de mettre en place des lignes de crédit avec des véritables objectifs de « déboursement rapide » ce qui est extrêmement dangereux.

## **2.3. Impliquer tous les partenaires.**

Plusieurs partenaires doivent être impliqués dès le début afin d'assurer une appropriation rapide et durable :

- Les IMF, institutions de micro-finance et institutions financières décentralisées.
- L'association nationale de la micro-finance : ANIP-MF
- Le PDSF (projet d'appui au développement des systèmes financiers)
- Les PTF (partenaires techniques et financiers) : les projets FAO IARBIC « pluvial » et « irrigué », le projet FAO « capitalisation » ASAPI, manque mondiale, la SNV (coopération néerlandaise), la CTB (Coopération Belge), Lux-dev (Coopération Luxembourgeoise). Il est important d'impliquer le plus grand nombre de partenaires afin d'harmoniser au mieux les approches et d'éviter les dérapages.
- Les banques commerciales ;
- Les organisations de producteurs ...

## **2.4. Contribuer à la réflexion sur les refinancements et participer à ce refinancement avec la mise en place de ligne de crédit et/ou de garantie.**

Le projet IARBIC Facility prévoit, comme d'autres PTF, la mise en place de « lignes de crédits » et /ou de garantie. Il faut remarquer ici que l'option ligne de crédit (LC) risque d'être plus limitée que les lignes de garanties ou fonds de garanties (FDG) car ces dernières offrent la possibilité aux banques de participer sur leur propre fonds (elles sont sur-liquides). On peut donc avoir un effet de levier important...

Si une ligne de crédit/garantie visant le (re)financement du warrantage comporte en soi moins de risques que des lignes de crédits « ciblés »<sup>5</sup>, il n'en reste pas moins vrai qu'il faut éviter de se lancer dans la tentation de placer rapidement des LC ou des FDG sans une sérieuse préparation.

Cette préparation comprend deux étapes à mettre en œuvre avec l'appui technique du siège.

- a. Une revue des expériences de warrantage au Niger et les divers modes de (re)financement pratiqués et leurs acteurs.
- b. une consultation internationale menée par un spécialiste dans le domaine du refinancement bancaire et de la micro-finance.

L'appui technique du siège de la FAO est nécessaire pour :

- l'amélioration de la méthodologie;
- la recherche et le recrutement d'un consultant permanent sur la question
- Le suivi et le pilotage des consultations locales avec une mission d'appui soit au démarrage, soit à la présentation des résultats qui devront être acceptés par tous.

---

<sup>5</sup> En effet, les lignes de crédit « ciblés » risquent de forcer les IMF à accorder des crédits pour des besoins qui sont plus définis par les PTF que par les bénéficiaires. Tandis que le crédit warranté est par essence « ouvert » : c'est le bénéficiaire qui propose l'objet du crédit et le stock constitue une garantie liquide et divisible.