



Projet Intrants – FAO (GCP/NER/041/BEL)

Colloque

Micro-finance pour l'agriculture dans les pays en développement

Paris, Décembre 2007

Atelier 2:

***Comment répondre aux besoins financiers de l'agriculture:
produits et procédures innovants?***

L'EXPERIENCE DE WARRANTAGE AU NIGER

Présentation par Sani Boubacar

BP: 11 246 Niamey-Niger; Tel: (+227) 20 37 32 36; Cel: (+227) 96 98 89 22; Email: sani_car@yahoo.fr

Plan de l'exposé

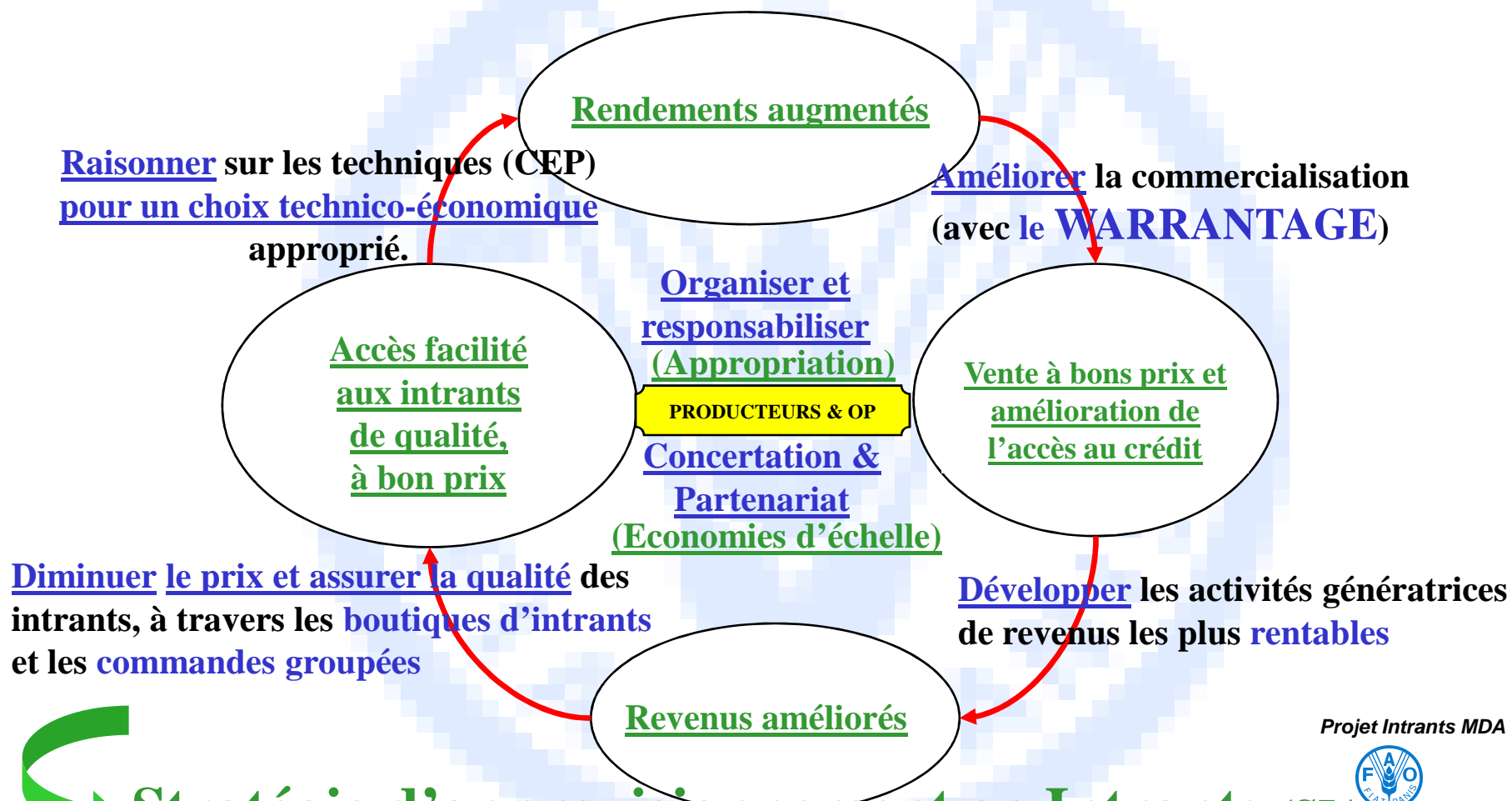
- ▶ **Introduction:** Problématique du financement de l'agriculture et justification de l'introduction du warrantage au Niger
- ▶ **1^{ère} partie:** Définition et adaptation nigérienne du warrantage
- ▶ **2^{ème} partie:** Efficacité, viabilité et limites du warrantage au Niger
- ▶ **3^{ème} partie:** Rôles des acteurs du développement du warrantage
- ▶ **4^{ème} partie:** Enseignements tirés de la démarche du warrantage au Niger
- ▶ **Conclusions:** Perspectives et conditions de succès de développement du warrantage au Niger

Problématique du financement de l'agriculture et justification de l'introduction du warrantage au Niger

- ▶ 1960 à 1990: Echec des premières institutions formelles de financement (BDRN et CNCA) de l'agriculture;
- ▶ 1980 à nos jours: De l'échec du crédit agricole par les projets au développement insuffisamment soutenu des IMF ;
- ▶ Les politiques agricoles n'ont pas encore permis d'atténuer l'insécurité alimentaire et l'accroissement de la pauvreté en milieu rurale;
- ▶ Persistance de la difficulté d'accès aux IF, de l'accroissement de l'endettement usurier et du cercle vicieux de paupérisation des producteurs agricoles;
- ▶ Réticence des opérateurs financiers vis à vis des ruraux (problématique de la garantie des crédits pour la finance rurale);
- ▶ 1999 à nos jours: L'expérience montre que l'introduction du warrantage est une innovation, très appréciée par les parties prenantes, qui contribue à la lutte contre la pauvreté en milieu rural par le développement des AGR, l'amélioration des revenus et de la sécurité alimentaire, ainsi de la confiance dans les relations OP-IMF-Banques ;
- ▶ Mais le développement du warrantage ne dépend pas seulement de la volonté des principaux acteurs, il reste encore, dans le contexte de pauvreté, tributaire d'appuis extérieurs (besoins en formation, en infrastructures de stockage et en financement,...).

Problématique du financement de l'agriculture et justification de l'introduction du warrantage au Niger

Solutions alternatives apportées par Projet Intrants:



Définition et adaptation nigérienne du warrantage

- ▶ Définition: Le warrantage est une technique de crédit de CT, adaptée aux besoins de financement et aux capacités de garantie d'une certaine catégorie socio-professionnelle (producteurs agricoles, ...), garanti par un stock de produits agricoles « warrantables » (conservables, peu encombrants et susceptibles d'augmenter de valeur) entreposés et pris en gage dans un magasin approprié et sécurisé.
- ▶ Qualité de la garantie et limitation des risques : Couverture à 100%, tangible, liquidable, spéculative et divisible, sources de remboursement multipliées.
- ▶ Adaptation: Elle se fait suivant le contexte du pays qui peut présenter de conditions plus favorables pour l'une ou plusieurs formes de détention de la garantie: « **détention bancaire** », « **tierce détention** », « **warrant à domicile** » ou « **détention communautaire** ».
- ▶ Particularités au Niger: Partage des risques par la détention communautaire à défaut de la tierce détention, Renforcement de la garantie et multiplication des possibilités de remboursement dans un contexte où les risques sont aussi multiples.
- ▶ Bénéficiaires: Producteurs, OP, exportateurs, transformateurs, IMF, Banques, État.



Respect des principes de tangibilité de la garantie, de la « warrantabilité » des produits stockés et de la détention professionnelle de la garantie dans La technique nigérienne de warrantage

Principes	Technique de Warrantage orthodoxe	Technique de Warrantage au Niger
Tangibilité de la garantie	Certificat de dépôt délivré par l'entrepouseur agréé	« Principe du double cadenas » + «convention de nantissement» signée
«Warrantabilité» des produits agricoles	Normes des pdts stockés fixées et vérifiées par le spécialiste: l'entrepouseur agréé	Normes acceptables de mieux en mieux définies, vérifiées et admises par OP et IMF, de + en + formées.
Détention professionnelle de la garantie	Entrepouseur spécialisé et agréé pour la tierce détention	Magasin approprié et sécurisé de l'OP (bien formée) responsable de la gestion et de la sécurité du stock



Respect des principes d'adéquation montant crédit/valeur garantie/risques, inflexibilité de la période/durée crédit, confiance au client et garantie de la source de remboursement dans La technique nigérienne de warrantage

Principes	Technique de Warrantage orthodoxe	Technique de Warrantage au Niger
Confiance dans le dispositif	Certificat de dépôt délivré par l'entrepouseur agréé + assurances	Caution solidaire de l'OP agréée + «convention de nantissement» signée
Adéquation mt crédit/vl garantie /risques	Crédit \geq valeur garantie parce que risques circonscrits avec certificat dépôt et assurances	Risques circonscrit avec « double cadenas »+caution solidaire+crédit CT < vl garantie + 2 sources de rbs.
Inflexibilité de la durée et période du crédit	Calage durée et période crédit à augmentation prix produits agricoles mis en garantie	Calage durée et période crédit à augmentation prix produits agricoles mis en garantie
Sûreté de la source (s) de remboursement	2 sources de rbs: Vente stock de garantie et/ou par l'Assurance	3 sources de rbs: Vente AGR et/ou Vente stock de garantie et/ou caution solidaire de l'OP.

Efficacité, viabilité et limites du warrantage

- ▶ Pour les ménages agricoles, le warrantage contribue efficacement à la sécurisation de l'alimentation et de la campagne agricole, à la valorisation de la production agricole, à la diversification des AGR, à l'augmentation des revenus, à l'insertion dans un réseau coopérative pour un meilleur accès au crédit, aux intrants et aux connaissances techniques;
- ▶ Le warrantage se révèle comme un outil financier, fort intéressant efficace et viable notamment s'il concerne les produits de cultures de rente et/ou d'une seule saison de production (poivron, oignon, souchet, sésame,...) pour lesquels la demande est à la fois nationale, sous-régionale ou internationale, occasionnant une évolution positive des prix entre la saison de récolte et la saison de semis et/ou une bonne marge bénéficiaire sur les prix pour le producteur, le commerçant et l'exportateur;
- ▶ Le warrantage a permis le développement d'un certain nombre d'AGR: approvisionnement des boutiques d'intrants, maraichage, embouche, extraction d'huile d'arachide, artisanat (forge d'outillage agricole, ...), valorisation de produits de cueillette (gomme arabique, palmes de vannerie) ou de produits d'extraction (sels),
- ▶ Mais le warrantage connaît des limites: aléas naturels (sécheresses,...), insuffisances professionnelles des OP et IMF, insuffisance d'infrastructures de stockage, insuffisance de financement, insuffisance du cadre juridique.

Rôles des acteurs dans le développement du warrantage

- ▶ **Projet Intrants:** a) appuis technique (formation des acteurs) et méthodologique (suivi-évaluation); b) mise en relation des OP avec les IF; c) sensibilisation des projets de développement pour mobilisation d'apports financiers (promotion/démultiplication) et contribution aux concertations stratégiques (formulation de politiques agricoles, élaboration /diffusion de guides de bonnes pratiques).
- ▶ **OP:** a) Décider à temps, former les membres et élaborer/adopter un RI sur la base du respect des principes et normes du warrantage ainsi que sur la base des politiques de crédit des IF locales; b) Aménager un magasin et entreposer des produits agricoles suivant les normes; c) obtenir le crédit auprès d'une IF et le sous-distribuer aux membres; d) Assurer un mode de gestion professionnelle des stocks et des crédits; e) réaliser le recouvrement des crédits auprès des membres, le remboursement auprès de l'IF, faire le bilan de l'opération.
- ▶ **IF:** a) Adapter la politique de crédit pour une ouverture aux procédures/ exigences du warrantage; b) Rechercher et mobiliser les ressources financières nécessaires au financement du crédit warranté; c) Participer au suivi des stocks et responsabiliser l'OP pour la sous-distribution/récupération des crédits auprès des membres.
- ▶ **Projets de développement:** Assurer la promotion/démultiplication du warrantage par l'appui à la professionnalisation des OP et des IMF, à l'amélioration des infrastructures de stockage, à l'affection de ressources financières auprès des IF si nécessaire.
- ▶ **Pour l'Etat:** a) inscrire le warrantage dans les politiques/stratégies agricoles et de microfinance; b) raisonner l'interventionnisme; c) mettre en place un cadre juridique favorable.

Fonctionnement du dispositif participatif de suivi-évaluation



Etape 1: Formation des partenaires sur la technique de warrantage sur la base modules primaires et formation sur la collecte de données, la constitution d'une bd pour le suivi-évaluation

Etape 2: Pour le suivi du warrantage, chaque partenaire collecte les informations (avec ou sans la participation du Projet Intrants) et alimente sa base de données.

Partenaire 1

	col 1	col 2	col 3	col 4	col 5	col 6	col 7	col 8	col 9	col 10	col 11
Ligne1											
Ligne2											
Ligne3											
Ligne4											
Ligne5											

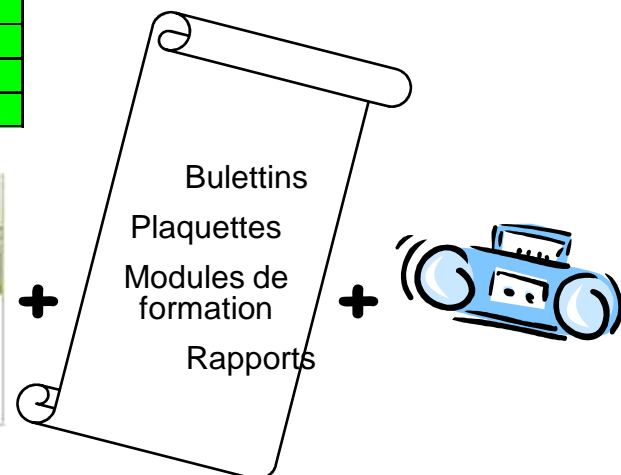
Partenaire 1

	col 1	col 2	col 3	col 4	col 5	col 6	col 7	col 8	col 9
Ligne1									
Ligne2									
Ligne3									

Etape 2: Agrégation par Projet Intrants des tronc communs de bases de données fournis par chaque partenaire.

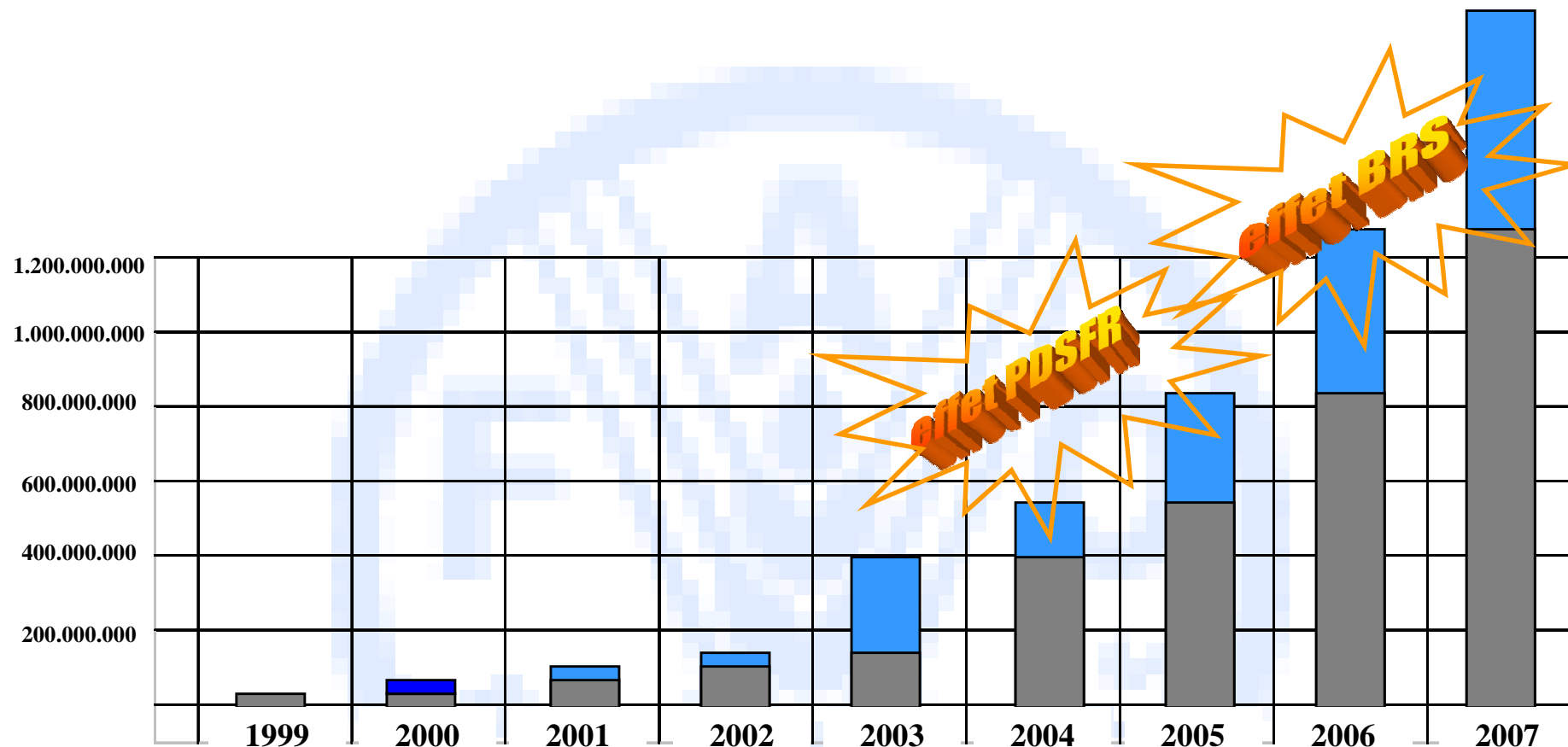
	col 1	col 2	col 3	col 4	col 5
Ligne1					
Ligne2					
Ligne3					
Ligne4					
Ligne5					
Ligne6					
Ligne7					

Etape 4: Traitement des données, élaboration, montage sur divers supports et diffusion d'informations agrégées par Projet Intrants à l'échelle du partenaire, régionale et nationale. Si des dérives sont constatées, de nouvelles règles sont édictées pour éviter les dérives, et les modules de formations sont amendés



Etape 5: Etudes d'impacts et Elaboration/diffusion de guides de bonnes pratiques.

Rôles des partenaires dans l'Évolution des montants du crédit warranté, de 1999 à 2007 et contribution à la lutte contre l'insécurité alimentaire et la pauvreté



- En 2006, environ 500 millions CFA de crédits ont été accordés aux OP par les IMF ;
- Les bénéfices des activités menées sont de l'ordre de 30%, soit ± 150 millions CFA ;
- 12% des crédits ont été utilisés dans l'achat des intrants, soit 60 millions CFA ;
- 20% de la marge brute ont servi à l'acquisition des intrants, soit ± 30 millions CFA.

Enseignements tirés de la démarche nigérienne de développement du warrantage

- ▶ Engouement certain des OP: Un grand nombre d'OP ont développé des entreprises économiques et commerciales en adoptant/intégrant le warrantage. Beaucoup d'OP se sont créées pour faire le warrantage qui va leur servir de base/levier pour d'autres activités socio-économiques. La demande de warrantage double l'offre de crédit des IF.
- ▶ Les banques commerciales font de plus en plus confiance aux IMF qui présentent un portefeuille incorporant des crédits warrantés
- ▶ Un certain nombre d'IMF intègrent le warrantage dans leur développement stratégique
- ▶ Des projets de développement et des ONG intègrent, de plus en plus, le warrantage dans leur approche pour la structuration des producteurs agricoles, la sécurité alimentaire, la facilitation à l'accès au crédit rural, la valorisation des produits agro-sylvo-pastoraux et artisanaux, l'amélioration/diversification des sources de revenus.
- ▶ Le Gouvernement a intégré le warrantage dans sa stratégie d'approvisionnement en intrants (SIAD), dans le plan de mise en œuvre de la stratégie de développement rural (SDR) et envisage de le faire dans la prochaine révision de la stratégie en matière de microfinance (SNMF).
- ▶ Au vu de tous ces besoins, la FAO et le FIDA ont appuyé le Niger dans l'élaboration et la diffusion d'un guide de bonnes pratiques et d'un film sur le warrantage au Niger, une capitalisation de 8 années d'expériences.

Conditions de succès et de pérennisation du warrantage au Niger

- ▶ La formation (la professionnalisation) plus que le refinancement: la professionnalisation entraîne et attire le refinancement ;
- ▶ Culture de confiance: Au delà de toute garantie physique qu'une IMF peut demander, la seule qui compte vraiment est la confiance qu'elle porte à son client. De même, le client n'a confiance en son IMF que s'il a bien compris ses conditions et ses motivations ;
- ▶ Placer les ressources financières (fonds de garantie,...) affectées au warrantage auprès des banques et s'assurer que des IMF, situées dans les zones des groupes cibles, puissent être capables (éligibles) de bénéficier de lignes de crédit ou de refinancement. Un appui au professionnalisme des IMF doit aboutir à leur éligibilité pour le refinancement bancaire ;
- ▶ L'État et les bailleurs doivent se baser d'abord sur l'éducation progressive de formation sur les bonnes pratiques du warrantage, la facilitation des relation OP/IMF/Banques, pour éditer des normes, des lois, mettre en place des magasins de stockage et des financements massifs pour développer le warrantage.

Merci  de
votre
attention