

# **Le développement du Warrantage au Niger :**

## **Communication du projet Intrants FAO**

### **au colloque Farm, Paris, Décembre 2007**

BIM n° - 12 février 2008  
Betty WAMPFLER

*Le colloque organisé à Paris en décembre 2007 par la Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde (FARM) sur « Microfinance pour l'agriculture dans les pays en développement » a consacré un atelier aux produits et procédures susceptibles d'améliorer la réponse de la microfinance aux besoins de financement des agriculteurs. L'expérience du Niger en matière de warrantage a été présentée par M. Sani Boubacar (Projet Intrants FAO) et M. A. Olofson (FAO). Ce BIM présente une version abrégée de la communication de M. Sani Boubacar. L'original complet de cette communication, ainsi que la communication de M. Olofson sont disponibles auprès de la fondation Farm.*

### **Historique et justification de l'introduction du warrantage au Niger**

En 1999, à son démarrage, le Projet Intrants Niger-FAO-Belgique, tout comme les nombreux projets de développement, a rencontré des difficultés pour le financement des intrants agricoles, dans le cadre de la mise en œuvre de son mandat de « promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs ». En effet si les solutions techniques culturales existent, elles ne peuvent cependant aboutir si l'accès aux intrants reste aléatoire avec une disponibilité à point nommé et un financement non assurés. La plupart des institutions financières (IMF et banques) excluent le financement des intrants agricoles tant les risques d'avortement des productions, avec les aléas climatiques, ainsi que les risques de non remboursement des crédits, avec l'héritage de la mauvaise culture de crédit laissée par les expériences précédentes, sont grands. Les seuls mécanismes existants pour le financement des intrants sont peu viables (fonds de roulement, banques d'intrants, crédit de campagne agricole...) mis en place les projets agricoles ou sont usuriers comme les prêts accordés, à des taux élevés de 50 à 100 %. Ces crédits contribuent à l'endettement et à la paupérisation du producteur, le maintenant dans un cercle vicieux. En effet, il est généralement prévu que tous ces crédits accordés pour divers besoins économiques ou sociaux, tout le long de l'année, soient remboursés à la récolte, période de meilleure solvabilité du producteur. Ce procédé oblige le producteur à céder sa production à vil prix au commerçant, qui est le plus souvent le créancier usurier.

C'est dans ce contexte de spéculation sur les produits agricoles par les commerçants, d'extrême pauvreté du producteur agricole nigérien constamment confronté à un manque de

liquidité et à des difficultés d'accès aux crédits, que le Projet « Promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs » (Projet du Ministère de l'Agriculture et exécuté par la FAO, communément appelé « Projet Intrants ») s'est attelé à chercher et proposer une solution innovante, efficace, viable et pérenne, tenant compte des préoccupations bancaires de garantie des crédits, mais également tenant compte des faibles capacités des producteurs et de leurs besoins de financement des intrants.

Ainsi, dès 1999, le Projet Intrants a entamé une expérimentation du financement des intrants à partir du warrantage des récoltes. Cette technique (en anglais « Inventory Credit » : littéralement « crédit sur inventaire ») est une technique de crédit qui se base sur une garantie constituée par un stock de produits agricoles susceptibles d'augmenter de valeur. La technique du crédit warranté fut introduite et adaptée au Niger pour aider le petit producteur, à travers sa coopérative, à commercialiser plus tard et à meilleur prix ses produits agricoles tout en disposant de liquidités (crédits) pour subvenir à ses besoins ou développer une activité rentable juste après la récolte. En bénéficiant du différentiel de prix entre la période de récolte et la période de soudure, le producteur acquiert ainsi la capacité financière pour acheter au comptant des intrants, sans altérer le maigre budget du ménage. Cette disponibilité financière permet aussi, pour les organisations de producteurs, de structurer la demande en intrants en la rendant solvable, prévisible et groupée.

La technique du warrantage connût rapidement un succès important tant auprès des producteurs que de leurs partenaires, dont les systèmes financiers opérant en milieu rural et même les banques classiques. Elle offre, en effet, des avantages pour le producteur qui gagne ainsi plus d'argent mais aussi pour l'IFR qui voit là un moyen sûr de distribuer du crédit en disposant d'une bonne garantie.

Le warrantage fut adopté et développé rapidement par tant de protagonistes différents qu'il a donné lieu à de nombreuses variantes, interprétations, erreurs et succès.

Afin d'accompagner et formaliser le développement du warrantage, le Projet Intrants a conçu des modules de formation, assuré le suivi-évaluation d'un grand nombre d'opérations, décelé les dérives et proposé de nouvelles règles appropriées, jusqu'à l'élaboration et l'édition d'un guide en la matière, présentant quelques règles et recommandations.

## **Adaptation de la technique de warrantage au contexte du Niger**

### *Le warrantage « orthodoxe »*

La technique de warrantage consiste dans la possibilité pour tout agriculteur d'offrir sa récolte en gage du remboursement d'un prêt sollicité pour financer le début du cycle de production suivant ou tout autre activité productive agricole (élevage notamment). Seulement, comme les établissements financiers n'ont pas, toujours, les moyens de conserver l'objet de la garantie (le warrant) dans leurs murs, il a été imaginé de procéder à la mise en gage au moyen d'un « entiercement » : les marchandises sont entreposées dans des magasins généraux, dont les gestionnaires délivrent en échange des documents appelés « récépissés-warrants » ou « certificat de dépôt », destinés à représenter à la fois la créance et la marchandise donnée en garantie, permettant de faire circuler toutes deux par la voie de l'endossement.

Cependant, cette technique présente l'inconvénient de dessaisir obligatoirement le débiteur, par le biais de l'entrepouseur agréé. Par la suite, différentes sortes de warrants n'opérant pas de déplacement des marchandises données en garanties ont donc vu le jour, dénommés généri-

quement « warrants à domicile » similaire des « crédits sur inventaire » ou « inventory crédit » connus dans le droit d'origine britannique. En Europe, c'est à cette catégorie qu'appartient le plus souvent le warrant agricole.

Dans le contexte des pays en développement, le warrantage prend l'une ou l'autre forme, en « détention bancaire », en « tierce détention », en « warrant à domicile » ou « détention communautaire », selon les pays. Généralement, en plus du contrat de crédit, un autre contrat est toujours établi (convention de nantissement de stock) pour gérer la garantie constituée de stock de produits agricoles. Mais les deux aspects (crédit et garantie) peuvent être gérés par un même contrat.

### *L'adaptation nigérienne du warrantage*

A défaut de l'entrepoteur agréé, le choix, de la forme à donner au warrantage au Niger, a porté sur la « détention communautaire » à laquelle un certain nombre d'adaptations ont été apportées :

- Les producteurs, réunis en Coopératives (appelées ici Organisations de producteurs ou « OP »), stockent une partie de leur production dans un magasin approprié qui leur appartient. Le producteur individuel n'a pas accès directement au crédit warranté ; c'est son OP qui emprunte auprès de l'IFR et qui sous-distribue le crédit à ses membres.
- Ensuite, l'IFR locale, vérifie la quantité, la qualité et le mode d'entreposage des produits stockés par l'OP et ses membres ainsi que les normes du magasin (capacité, santé et sûreté), consulte les prix sur le marché et octroie à l'OP un crédit d'un montant équivalent à 80 % de la valeur du stock.
- L'OP partage alors le crédit ainsi reçu à ses membres en fonction de la contribution de chacun au stock mis en garantie. Chaque paysan reçoit donc l'argent de sa récolte comme s'il l'avait vendue -mais il ne l'a pas vendu. L'opération de crédit warranté est dite « nouée ».
- Avec cet argent, le paysan peut financer une activité génératrice de revenu (à conseiller) ou faire face à des dépenses sociales. L'intérêt du warrantage est justement de permettre de financer n'importe quel objet (à éviter) pour le producteur puisque l'IFR possède une garantie.
- Quelques mois après, le producteur rembourse son crédit et l'IFR libère le stock qui, entre-temps, a augmenté de valeur. L'opération est alors « dénouée ». Le crédit est remboursé avec le produit de l'AGR et non avec le produit de la vente du stock de garantie. Le recours à la garantie se fait uniquement en cas de difficulté de remboursement avec le produit de l'AGR.

Le crédit warranté se noue au moment où les prix sont au plus bas et se dénoue au moment où les prix ont augmenté significativement. L'opération dure généralement quelques mois (3 à 6 mois) et se situe entre 2 cycles saisonniers de la production agricole.

Les principes du warrantage, tels que adaptés au Niger, ont été éprouvés et validés avec l'appui d'une expertise internationale, au cours d'un atelier national en 2005 ayant regroupé les professionnels de la micro-finance et bon nombre d'autres acteurs.

Certaines adaptations sont encore fragiles, il s'agit en particulier de :

- Professionnalisme, encore insuffisant, des OP dans l'entreposage et gestion des stocks ;

- Confiance (parfois exagérée) de l'IFR au client : les organes de décisions (Conseil d'Administration, Comité de Crédit...) de certaines IFR accordent parfois une confiance exagérée au client, entraînant une mise en cause de la garantie du crédit.

Par contre d'autres adaptations consolident les principes du warrantage, on peut citer :

- Recherche de l'adéquation montant crédit/valeur garantie/risques : En effet un montant de crédit inférieur à la valeur de la garantie, sécurise davantage le remboursement ;
- Sûreté de la source (s) de remboursement du crédit : le conditionnement du remboursement sur la base des résultats des AGR, double les sources de remboursement : résultats des AGR et vente éventuelle de la garantie.

### **Efficacité, viabilité et limites du warrantage au Niger**

Pour le producteur ou l'OP qui fait le warrantage, les résultats économiques (moyennes sur plusieurs années, concernant divers produits agricoles mis en garantie et divers AGR objets du crédit), il a été observé une augmentation de 25 % sur la valeur du stock, un gain net de 8 % sur l'AGR, soit une augmentation totale (nette de toutes charges) d'environ 33 % du capital en 4-6 mois.

Aussi, d'autres enquêtes sur les résultats du warrantage montrent que 20 % en moyenne de la marge brute est consacrée aux intrants. En moyenne 12 % des crédits obtenus servent à l'achat des intrants (6 % chez les producteurs des cultures sèches et jusqu'à 48 % chez les producteurs à dominance maraîchère), en moyenne 16 % de la valeur des stocks de garantie servent à l'achat des intrants (12 % chez les producteurs des cultures sèches et jusqu'à 44 % chez les producteurs à dominance maraîchère). Des stocks de produits agricoles constituant la garantie au crédit warranté, en moyenne 29 % sont constitués de stocks de semences (32 % chez les producteurs des cultures sèches et 8 % chez les producteurs à dominance maraîchère), et 18 % en moyenne des stocks sont constitués de vivres pour la soudure (20 % chez les producteurs des cultures sèches et 0 à 16 % chez les producteurs à dominance maraîchère) et 53 % en moyenne des stocks sont destinés à la vente (48 % chez les producteurs des cultures sèches et jusqu'à 90 % chez les producteurs à dominance maraîchère).

Cette enquête révèle d'autres objectifs de sécurité alimentaire (stockage de vivres), de sécurisation de la campagne agricole (préservation des semences, liquidité pour achat d'intrants) en plus de l'objectif de valorisation des produits agricoles par la vente à bons prix, pour les ménages agricoles.

Sur le plan financier, le warrantage permet, pour les IFR, de réduire les risques en auto-garantissant le crédit (garantie tangible, facilement liquidable et divisible), en doublant la garantie d'une caution solidaire par le groupage de petits crédits par les organisations de producteurs, et il permet d'améliorer l'offre de service de crédit en encourageant les IMF à s'installer en milieu rural. Jusqu'à présent, les crédits warrantés sont remboursés, sans grandes difficultés, à 100 % capital et intérêts, ce qui améliore globalement la santé du portefeuille et la crédibilité/éligibilité de l'IFM vis à vis des banques qui la refinancent.

Ce sont ces aspects d'amélioration de l'offre de services financiers en milieu rural par le warrantage qui ont amené le Programme de Développement des Services Financiers Ruraux (PDSFR) à inscrire cette innovation dans son programme de recherche-développement et d'être en partenariat avec le Projet Intrants pour assurer de nombreuses formations et voyages d'études pour les OP et les IFR.

La viabilité du warrantage au Niger, gage de sa pérennisation et de son développement, repose sur l'intérêt et les avantages (profits financiers, garantie du crédit, sécurité alimentaire, sécurisation/financement des campagnes agricoles, sortie du cycle de l'endettement/paupérisation...) que lui trouvent bon nombre d'acteurs (OP, IFR, projets, ONG, Etat, bailleurs) par rapport, chacun à ses propres objectifs.

Cette viabilité repose également sur la volonté et la capacité intrinsèques des acteurs principaux du warrantage, c'est à dire, les OP et les IFR ; les autres (projets de développement, banques...) viennent pour renforcer les capacités (professionnalisation, développement des infrastructures de stockage, financement...) des premiers.

Mais, malgré les multiples avantages que présente le warrantage, son développement ne dépend pas seulement de la simple volonté des principaux acteurs, il reste encore, dans le contexte de pauvreté, tributaire d'appuis extérieurs (besoins croissants en formation, en infrastructures de stockage et en financement...).

Les produits agricoles les plus intéressants sont les produits faciles à stocker, non périssables et qui augmentent de prix régulièrement d'un cycle de production à un autre. Ce sont ces produits-là qui vont le plus rassurer l'IFR. Si l'un des 3 critères manque, certaines précautions doivent alors être prises. Exemple : l'oignon est un produit périssable mais il jouit d'un excellent marché et augmente de prix très régulièrement et très fort (dans la proportion de 1 à 10). Ici, des précautions sont à prendre en amont du stockage (méthodes culturales adaptées) et lors du stockage proprement dit.

Le type de produit et sa durée de vie détermine l'opportunité de l'activité de warrantage/mis en gage. Un produit fragile – sensible à la conservation et qui a une courte durée de vie moins d'un mois /semaine (ex : tomates, choux, niébé...) est difficile à prendre en gage car la conservation est de très courte durée et onéreuse. L'IFR doit avoir la compétence de vérification de la qualité des produits ou recourir aux services d'un technicien compétent pour vérifier la qualité.

Des produits trop volumineux (ex : pastèque, fanes de niébé) demandent trop d'espace de stockage : prix de stockage élevé. Les produits dont les prix varient trop sur une courte période sont difficiles à prendre en warrantage.

Les produits ont des cycles de marché. Certains doivent se vendre dès la récolte (ex : maraîchers) d'autres peuvent être facilement conservés et d'autres ont de fortes variations des prix saisonniers selon l'offre et la demande.

La durée du prêt warranté doit être agencée de manière à correspondre à la durée de période d'augmentation du prix du produit mis en garantie. Le début du crédit correspond à la période où les prix du produit sont le plus bas, et la fin du crédit correspond à la période où les prix du produits sont les plus intéressants.

La durée moyenne du crédit, convenue par les IFR, n'excède guère 6 mois et la période de warrantage ne doit pas sortir de la période de l'augmentation de la valeur du produit pris en garantie.

Actuellement, les céréales dominent dans les stocks présentés en garantie au crédit, malgré leur défaut d'être parfois subventionné par l'Etat en cas de situation d'urgence de déficit céréalier dans certaines zones du pays, en certaines années de crise alimentaire.

De plus en plus, les produits de culture de rente (niébé, souchet, sésame, poivron sec, oignon...) prennent de l'ampleur dans les stocks de warrantage, à cause de leur forte valeur

marchande, de l'existence de nombreux débouchés d'écoulement, de leur fort différentiel de prix observé pour la plupart de ces produits, malgré quelques problèmes techniques de production pour certains (pour l'oignon de conservation...) et/ou de stockage pour d'autres (oignon, niébé...).

## **Démarche de développement du warrantage au Niger**

Le Projet Intrants de la FAO, promoteur-initiateur du warrantage au Niger, dans sa démarche de recherche d'ancrage de pérennisation et de développement de ses activités, a joué dès le départ le rôle de démonstrateur de la viabilité et de l'efficacité du warrantage, par des apports techniques (formations) et méthodologiques (suivi-évaluation actif, participatif et itératif) aux vrais acteurs (OP, IMF et banques) en se basant sur leurs propres capacités, leur mise en relation, et par des actions d'information/sensibilisation d'autres promoteurs (projets, ONG, Etat et bailleurs) pour les amener à se convaincre des multiples avantages du warrantage et à fournir les moyens de lever les contraintes (besoins croissants de formations, de magasins, de ressources financières) qui se posent au développement du warrantage.

Le Projet Intrants s'est appuyé sur un partenariat (OP-IMF-Banque-Projet local-Projet Intrants) :

- Le Projet Intrants conçoit les modules de formation en tenant compte des adaptations nécessaires tout en respectant les principes fondamentaux du warrantage, assure les formations de formateurs pour les OP et les IMF, organise et coordonne le suivi-évaluation participatif, décèle les dérives éventuelles et propose de nouvelles procédures/règles correctives qui tiennent compte des capacités des acteurs. Les voyages d'études sur les expériences en cours, organisés par le Projet Intrants en collaboration ou non avec des projets partenaires, ont beaucoup facilité l'effet « tâche d'huile », concernant le développement du warrantage
- L'OP constitue un groupement de membres désirant faire le warrantage, accepte les règles/principes du warrantage, élabore et adopte un règlement intérieur approprié, aménage (ou s'engage à construire) un magasin répondant aux normes, constitue le stock en quantité suffisante dans le respect des normes de qualité, met en place un comité de gestion, s'engage à gérer le stock, de parrainer la demande de crédit auprès de l'IMF, de soumettre la demande crédit à la période appropriée, de sous-distribuer le crédit et de le recouvrer de manière professionnelle.
- L'IMF adapte sa politique de crédit (allègement/annulation de l'épargne monétaire préalable au crédit, engagement pour le suivi des stocks en rapport avec l'OP, élaboration des outils de gestion appropriés...) par rapport aux particularités du warrantage, mobilise les ressources financières nécessaires sur ses fonds propres ou sur les ressources affectées (lignes de crédit) au warrantage par un partenaire ou recherche des emprunts bancaires.
- Le Projet local, selon ses capacités et ses orientations, apporte des appuis soit à l'OP (des contributions aux formations, à l'aménagement du magasin, à la mise en relation avec l'IMF, au suivi-évaluation) soit à l'IMF (des contributions aux formations, en ligne de crédit, en équipement, à la prise en charge des charges de suivi des stocks pendant un temps déterminé, au suivi-évaluation).
- La banque vérifie, à la demande, l'éligibilité au crédit de l'IMF pour lui accorder les facilités de ligne de crédit ou de refinancement.

D'autre part, le projet sensibilise les ministères techniques (ministère du Développement Agricole, ministère de l'Economie et des Finances, Ministère de l'Aménagement du Territoire et du Développement Communautaire...) ainsi que les agences de coopération bi et multilatérale pour qu'il tiennent compte du warrantage dans l'élaboration des stratégies et des projets.

Grâce à ces types de partenariats, les volumes financiers du warrantage sont passés d'une expérience portant sur moins de 2 millions FCFA en 1999 à de véritables opérations financières (sans aucun encadrement technique) portant sur près d' 1 milliard FCFA en 2007.

## **Enseignement tiré de la démarche de développement du warrantage au Niger**

Le rôle de « catalyseur », joué par le Projet Intrants, lui permet de disparaître sans compromettre le développement du warrantage qui pourrait se poursuivre grâce aux acquis, notamment :

- La capitalisation de 8 années d'expérience par le Projet Intrants
- L'existence d'un guide de bonnes pratiques du warrantage, capitalisant l'expérience de 8 années d'exercice, élaboré par le Projet Intrants et ses partenaires
- L'existence de nombreux formateurs formés par le Projet Intrants et ses partenaires
- L'engouement des OP et des IMF à faire du warrantage
- Le soutien des banques, de plus en plus grand, qui trouvent au warrantage une porte d'entrée pour le financement des ruraux qui représentent plus de 80 % de la population
- La reconnaissance du warrantage comme un instrument efficace de lutte contre la pauvreté en milieu rural par les projets de développement en cours, par l'Etat et les bailleurs
- L'inscription du warrantage dans les politiques de développement du pays (SIAD, SDR, SNMF)

Les IMF trouvent que le warrantage est actuellement le type de crédit le plus sûr en milieu rural. Il améliore simultanément leur encours de crédit, leur taux de recouvrement et leur taux de pénétration. Pour toutes ces raisons, les IMF qui intègrent le warrantage dans leurs produits sont les plus éligibles au refinancement bancaire, notamment au niveau de la Banque régionale solidarité-Niger qui s'est engagée à promouvoir les IMF comme partenaires financiers pour sous-distribuer le crédit en milieu rural, et le warrantage comme un moyen de sécurisation du crédit.

Les OP et les producteurs agricoles, bénéficiaires des crédits warrantés constituent leurs garanties généralement avec des stocks de vivres pour la « période de soudure alimentaire » (20 %, soit environ 10 000 tonnes), de semences pour la campagne prochaine (30 %, soit environ 15 000 tonnes préservées) et de produits destinés à la vente à un bon prix (50 % des stocks), ce qui concoure significativement (avec une épargne de plus de 50 000 tonnes de vivres) à l'amélioration de la sécurité alimentaire, surtout dans un pays à déficit céréalier récurrent comme le Niger. Les OP utilisent une partie des crédits (12 %) et une partie des bénéfices (20 %) dans l'achat des intrants agricoles susceptibles de créer une augmentation des productions d'environ 7000 tonnes supplémentaires par an. Les activités génératrices de revenus entreprises par les producteurs grâce aux crédits warrantés font gagner plus de 100 millions CFA par an, faisant vivre environ 2 000 personnes.

Les résultats concrets du warrantage ont créé un tel engouement que la demande des OP dépasse de loin l'offre des IMF. Cet intérêt pour le warrantage a aujourd'hui dépassé les frontières du Niger, avec les visites des expériences nigériennes par certaines OP, IMF et des projets de développement des pays voisins, comme le Nigéria, le Bénin, le Burkina Faso et le Mali, afin de les reproduire chez eux.

Tous ces chiffres actuels, sur le warrantage, pourraient être quadruplés (jusqu'à 4 milliards CFA de crédit warranté par an) sans perturber le marché. Les principales contraintes à ce développement sont l'insuffisance des capacités de financement actuelles des IMF, d'infrastructures de stockage au niveau des OP (besoin de plus de 1 000 magasins supplémentaires), de professionnalisme au niveau des OP et IMF ainsi que l'insuffisance de information/formation sur le warrantage pour l'ensemble des acteurs.

Le PDSFR ayant pris fin en Mars 2007 et le Projet Intrants/FAO se terminant en Novembre 2007, le warrantage au Niger va se trouver démuné de ses premiers promoteurs au moment où les actions menées jusqu'alors méritent d'être consolidées afin de permettre au warrantage d'avoir l'envergure nécessaire pour contribuer efficacement à la lutte contre la pauvreté des ruraux.

On note l'intention du gouvernement (message de vœux du premier ministre au président de la république à l'occasion du nouvel an 2007) de « ...développer le système de warrantage pour le financement des fonds de roulement nécessaires à nos paysans... ». Cette intention a besoin certes d'un accompagnement des partenaires techniques et financiers habituels du gouvernement, par la formulation, pour 15 000 \$USD et le financement d'un projet de promotion du warrantage (formations, magasins, équipements, mécanismes financiers...), pour un coût approximatif entre 6 et 7 millions \$USD.

Ces apports se justifieraient par les effets et impacts que produiraient les opérations de warrantage au niveau des objectifs fixés à l'horizon 2015 par les OMD et la stratégie de lutte contre la pauvreté dont s'était doté le Niger depuis 2001.

Version abrégée de la communication de M. Sani Boubacar (Projet Intrants FAO Niger) au colloque Farm 2007.

Voir aussi sur le site de la FAO, une vidéo réalisée sur la technique du warrantage par le Projet Intrants FAO, accompagnée d'un guide des bonnes pratiques du warrantage : <http://www.fao.org/AG/AGS/subjects/fr/ruralfinance/video.html>