



**Le warrantage ou crédit stockage :  
un moyen pour les paysans de mieux valoriser leurs produits  
et une sécurisation du financement rural**

**Janvier 2007**

**Cécile Beure d'Augères, Afdi**

**Afdi** (Agriculteurs français et développement international)  
**Inter-réseaux Développement rural**

*Warrantage*

## **Résumé**

## Sommaire

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>3</b>
La saisonnalité des ventes des produits agricoles .....	3
Le cas particulier du financement de l'agriculture familiale.....	3
Le warrantage, un moyen pour conserver les produits pour le producteur et pour limiter le risque pour l'IMF .....	3
<b>A- OBJECTIFS VISÉS PAR LE PRODUCTEUR.....</b>	<b>4</b>
<b>B- MÉCANISMES .....</b>	<b>4</b>
<b>C- POINTS CLÉS POUR CONSTRUIRE LA COLLABORATION AVEC L'IMF.....</b>	<b>7</b>
<b>D- RÉSULTATS.....</b>	<b>10</b>
Pour l'OP.....	10
Pour le paysan .....	10
Pour l'IMF.....	10
Quelques questions en suspens... ..	10
<b>E- LES RISQUES PRIS.....</b>	<b>11</b>
<b>F- LES FRONTIÈRES DU RÔLE DE CHACUN .....</b>	<b>12</b>
L'OP ou le paysan individuel.....	12
L'IMF.....	12
<b>G- LIMITES .....</b>	<b>13</b>
<b>H- DES PISTES D'ÉVOLUTION .....</b>	<b>14</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>15</b>

## INTRODUCTION

### La saisonnalité des ventes des produits agricoles

La grande majorité des produits, dans les pays en développement, est mise en marché à la récolte, période de besoins monétaires importants après la période de soudure (remboursements de dettes, frais de scolarité, cérémonies...) et période de présence de nombreux acheteurs sur le marché. La période de récolte étant souvent unique dans l'année, une grande partie des produits est sur le marché au même moment, ce qui entraîne une période où les prix sont les plus bas.

La grande majorité des producteurs souhaiterait conserver ses produits pour vendre en période de soudure, lorsque les prix sont hauts (moindre disponibilité de produits) ou auto consommer au lieu de racheter ses propres produits plus cher ; mais il faut faire face aux **dépenses** incontournables à la récolte, il est donc difficile de garder ses produits. Par ailleurs, ceux qui peuvent stocker doivent pouvoir assumer des **pertes au stockage** qui peuvent être considérables en stockage individuel peu maîtrisé, et disposer d'**infrastructure** de stockage, ce qui freine les initiatives.

### Le cas particulier du financement de l'agriculture familiale

Il faut savoir que seules les institutions de micro-finance (IMF) s'y intéressent, même si elles ne répondent que partiellement aux besoins des paysans.

Les exploitations agricoles familiales sont souvent exclues du système bancaire, car elles présentent un niveau de **risque** important : la production est soumise aux aléas climatiques, la rentabilité est variable, les besoins en crédit sont saisonniers, l'épargne est difficilement mobilisable (Inter-réseaux, 2002). Les décisions de l'exploitation sont souvent liées à celles de la famille : un évènement familial motivera souvent une vente précoce. Aussi, les institutions de micro-finance sont souvent les seules à financer les paysans.

Cependant, les paysans sont demandeurs d'une **grande diversité de crédits** : consommation, production, opérations de commercialisation, équipement, foncier, cultures pérennes... à laquelle les IMF ne peuvent pas toujours répondre. Elles demandent une garantie, qui est la plupart du temps la caution solidaire. Cette dernière ne permet pas de prêter de grosses sommes, les risques de défaillances restant importants. De plus, les IMF sont souvent **limitées par leurs ressources financières**. Les cas de **perte de confiance** entre IMF et paysans ou organisations paysannes (OP) sont nombreux en raison de défauts de remboursement, et parfois de manque de professionnalisme dans la gestion du crédit. Les montants prêtés sont plafonnés, pour des produits financiers limités.

Le warrantage apparaît comme un moyen à la fois de répondre à la demande des producteurs et de sécuriser l'IMF.

### Le warrantage, un moyen pour conserver les produits pour le producteur et pour limiter le risque pour l'IMF

Le terme de « warrant » est utilisé dans le vocabulaire commercial, où c'est un récépissé délivré aux commerçants au moment où ils font déposer des marchandises dans un magasin ou entrepôt, et qui constate la valeur des marchandises déposées.

On parle maintenant de crédit stockage ou crédit warranté : c'est un crédit de quelques mois dont la **garantie est un stock** de produit liquidable par la banque en cas de défaillance (le warrant). Le paysan peut ainsi accéder à un crédit lui permettant de faire face à ses obligations à la récolte, et garder sa production pour les périodes de prix hauts ; pour l'IMF, la garantie est plus fiable.

Cette pratique est couramment utilisée par des grossistes qui garantissent ainsi les crédits obtenus auprès des banques formelles pour assurer leur trésorerie à la récolte, période de disponibilité des produits. Quelques projets ont cherché à adapter cette pratique aux contraintes des paysans (Projet Intrants au Niger, National Resources Institute en Afrique de l'Est et centrale, Technoserve au Ghana...), quelques-uns ont été relayés par des organisations paysannes. Ce sont ceux qui nous intéressent ici.

Nous étudierons le warrantage aux petits producteurs selon la logique suivante :

- A. Objectifs
- B. Mécanismes
- C. Points clés de réussite
- D. Résultats
- E. Les risques pris
- F. Les frontières du rôle de chacun
- G. Limites
- H. Pistes d'évolution

### **A- OBJECTIFS VISÉS PAR LE PRODUCTEUR**

Le producteur cherche à mieux valoriser sa production et avoir accès au crédit :

- mieux vendre sa production en la conservant jusqu'à la période de prix hauts (OP de Madagascar) ;
- garder sa production pour l'autoconsommation pour la période de soudure (OP de Madagascar) ;
- présenter une garantie pour avoir accès à un prêt (OP du Niger) ;
- augmenter la capacité de financement de la campagne agricole grâce à l'utilisation de l'argent gagné dans l'exploitation (OP du Niger).

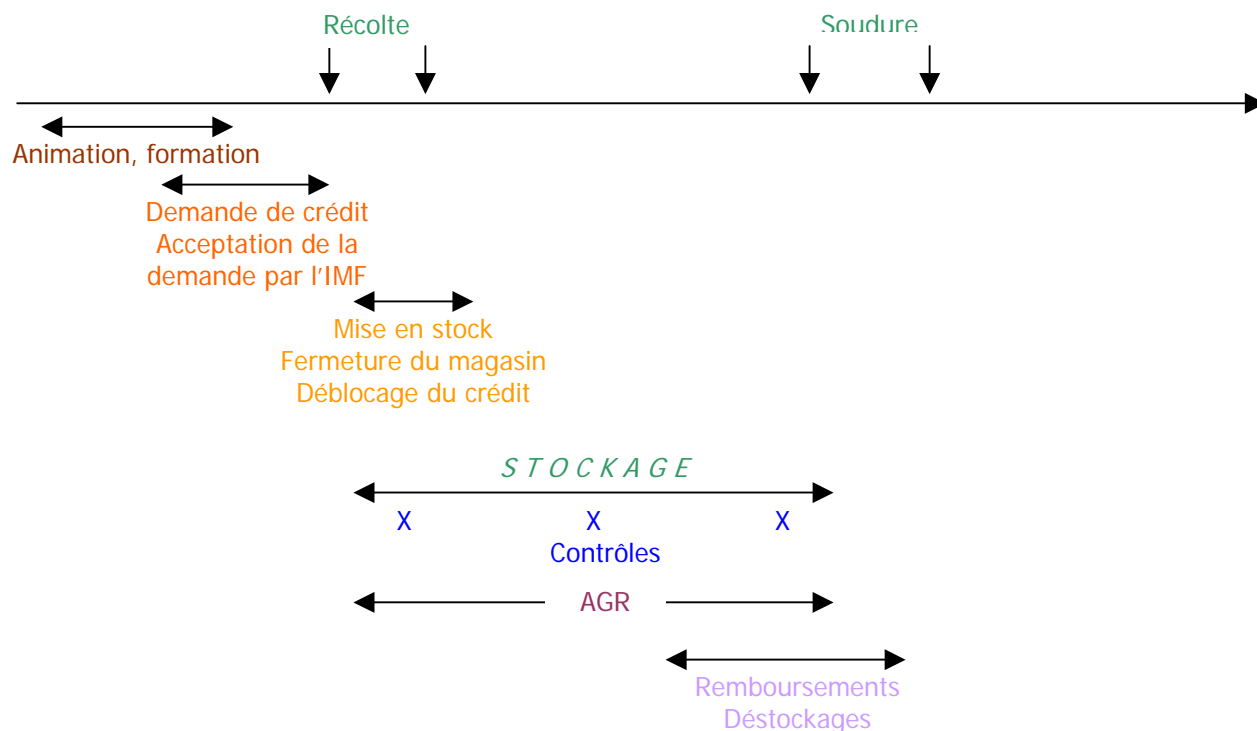
C'est souvent une combinaison de plusieurs objectifs, mais la gestion du crédit ne sera pas la même selon la priorité (cf. ci-dessous : les cas du Ghana, du Niger, de Madagascar).

### **B- MÉCANISMES**

Le principe de base est l'accès au crédit contre la **mise en garantie du stock** (on entend souvent parler de nantissement de stock : nantir quelqu'un est lui donner quelque chose pour qu'il consente à prêter).

Dans le cas du crédit aux petits producteurs, le stock doit être conservé dans un endroit sûr, dans lequel chacun s'assure que personne ne viendra retirer des sacs pour vendre en cas de nécessité. Le stock est donc placé dans un magasin public, dans un magasin géré par la communauté, par l'IMF avec deux cadenas (une clé pour l'IMF, une clé pour le groupe stockeur) ou par un détenteur spécialisé comme souvent lorsque l'opération est à grande échelle (on parle alors de tierce détention), qui loue une place dans son entrepôt.

La marche suivie sur un an est généralement la suivante:



### 1. Animation / formation de l'OP et de l'IMF

### 2. Demande de crédit par le groupe

### 3. Acceptation de la demande du groupe et du choix du magasin par l'IMF

### 4. Mise en stock dans de bonnes conditions

Un stock de grains est fragile, il faut donc l'entreposer dans de bonnes conditions, et contrôler son évolution. Selon les cas, c'est l'OP bénéficiaire du crédit et/ou la caisse de crédit qui contrôle la qualité du produit au départ (produit sec, sain, protégé contre maladies et ravageurs, mais aussi de bonne qualité commerciale), le magasin (propre, aéré, protégé des rongeurs, toits et murs étanches, protégé des risques d'incendies) et contrôle leur évolution en cours de stockage.

L'IMF peut accorder **des entreposages et déstockages multiples** pour un même groupe de stockeurs. Cela permet d'augmenter les volumes stockés (incorporation des récoltes tardives réalisées grâce au premier crédit, achat d'un nouveau stock, déstockage progressif pour limiter les risques et rembourser progressivement).

### 5. Fermeture du magasin avec deux clés

### 6. Déblocage du crédit

Si l'entreposage se fait auprès d'un entreposeur privé, ce dernier délivre un récépissé-warrant au demandeur de crédit qui atteste de la quantité stockée, l'IMF délivre alors un **prêt** au paysan ou à l'OP, indexé sur le **prix du marché** au moment de la mise en stock (c'est la valeur du stock). La proportion du stock financée (**quotité**) est **inférieure à 100%** (voir les exemples encadrés infra), pour prévenir les pertes physiques et les éventuelles baisses de prix : si le stock se déprécie, il doit rester suffisant pour rembourser le crédit.

## 7. Contrôles périodiques

### 8. Remboursement

*Comment préparer son remboursement ?*

Le **remboursement doit obligatoirement être fait avant le déstockage**. Pour cela, soit le paysan utilise les revenus d'une autre activité (travail extérieur, petit élevage, achat/revente de produit...), soit il procède simultanément à la vente du produit, au remboursement de son crédit et au déstockage.

Le crédit vient en remplacement d'une vente précoce. Il peut être utilisé à **toute fin** sans regard de l'IMF, le remboursement en étant sécurisé : consommation, production, activité génératrice de revenus dont l'achat revente de produits. Des crédits stockage peuvent prendre le relais des crédits de campagne en en sécurisant le remboursement : le paysan rembourse son crédit de campagne avec l'argent du crédit de stockage, qu'il pourra au moins rembourser par la vente du produit (il arrive que les échéances des crédits de campagne tombent avant la récolte).

Ainsi, deux cas sont possibles :

- a. Une partie du crédit est utilisée pour mettre en place une activité génératrice de revenus (nouvelle culture ou de contre-saison, achat-revente de produits, nouvel atelier, transformation...). Certaines OP accompagnent leurs membres dans ce sens (cas du Niger); le remboursement peut alors être assuré par les revenus de cette activité.
- b. Le crédit sert entièrement à la consommation : le groupe de paysans stockeurs compte alors généralement sur la vente du stock simultanée au remboursement pour honorer sa dette. Nous verrons ci-dessous quelles sont les différentes possibilités de vente. Cependant, l'OP n'est pas à l'abri d'une chute de prix ou d'une invasion de ravageurs : mieux vaut sécuriser le remboursement en prévoyant une source extérieure de revenu (autre culture, élevage...).

L'important est de **planifier le remboursement**, c'est à dire de prévoir à l'avance comment le crédit va être remboursé.

### 9. Déstockage

L'IMF ouvre le magasin une fois que l'intégralité du crédit, avec intérêts et pénalités de retard éventuelles, est remboursé. Cependant, un accord peut être trouvé avec l'acheteur pour que remboursement, ouverture du magasin et vente soient simultanés. Ou encore, l'IMF peut accepter des déstockages partiels tant que la valeur du stock restant en magasin suffit à rembourser la dette.

*A qui vendre son stock ?*

Avec un stock réel, sous clé, c'est le groupe de stockeurs qui a le pouvoir de négociation dans des contextes où les produits sont rares pour les acheteurs. Encore faut-il en être conscient et **préparer la vente** dès la décision de stockage.

La première idée qui vient à l'esprit est d'éliminer les intermédiaires, l'offre étant déjà regroupée en magasin. En effet, certains exportateurs peuvent chercher à compléter leur stock en fin de saison d'exportation pour honorer un contrat, le risque d'un stockage prolongé étant de plus assumé par le paysan. Cela correspondra à une vente sécurisée, mais le prix ne sera pas nécessairement optimal (prix de vente peu variable pour l'exportateur sur la saison), le volume devra être conséquent, et le magasin accessible.

Ensuite, les grands collecteurs qui vendent aux transformateurs ou sur les marchés de gros peuvent être intéressés par compléter leur offre lorsque leurs propres stocks sont épuisés ou lorsqu'ils ne souhaitent pas stocker. De gros volumes peuvent être écoulés. Les transformateurs peuvent constituer une réelle opportunité puisqu'ils sont demandeurs d'un

approvisionnement régulier. Des contrats peuvent voir le jour, avec une planification des livraisons.

Enfin, les petits stocks peuvent être écoulés auprès des collecteurs locaux qui approvisionnent les marchés régionaux, leur propre capacité de stockage étant limitée. L'écoulement en grains à semer peut être une réelle opportunité pour les stocks de bonne qualité. Ces collecteurs ont souvent une excellente connaissance du marché local et peuvent être de véritables alliés pour une OP.

Le contact avec les opérateurs doit être régulier. Des relations de **confiance** garantiront une meilleure valorisation, une vente partielle à la récolte et partielle à la soudure à un acheteur pourra être un compromis avantageux pour les deux parties garantissant la fidélité de l'acheteur.

Il est de toute façon primordial de **bien connaître le marché**, l'évolution des prix, de l'offre et de la demande, que ce soit par recours à un système formalisé d'information puis analyse, ou par expérience et observations collectives.

Les possibles répartitions des tâches :

	OP de base	OP faîtière ou intermédiaire	IMF
Mise en stock	X		
Gestion du magasin	X	X	X
Contrôle du stock	X	X	X
Formation de l'OP		X	
Accompagnement au remboursement et déstockage		X	
Remboursement et déstockage	X		X
Observation du marché	X	X	X
Accompagnement à la gestion	X	X	

### C- POINTS CLÉS POUR CONSTRUIRE LA COLLABORATION AVEC L'IMF

On se place dans le cadre d'une OP faîtière ou de niveau intermédiaire qui monte une opération avec une IMF. Plusieurs types de questions se posent alors la construction de la collaboration avec l'IMF pour le crédit stockage:

#### 1. Quelles productions stocker ?

Le produit doit être facile à conserver, facile à vendre, et de variations de prix connues et stables (ou prévisibles) d'une année à l'autre (cas du paddy à Madagascar).

#### 2. Quelle sélection des dossiers de demandes des bénéficiaires de crédit, par l'OP et par l'IMF ?

Les membres qui stockent dans le même magasin doivent être prêts à assumer la responsabilité collective du stock et du remboursement (cas du Ghana et du Niger). La sélection des membres à la base est donc fondamentale. C'est à ce stade également que l'IMF a la possibilité de diminuer le risque qu'elle prend.

#### 3. Modalités du contrôle technique à l'entreposage et en cours de stockage : par qui ? comment ?

Ces deux éléments sont fondamentaux pour la bonne marche du stockage ; le stock de départ doit être sain et entreposé dans de bonnes conditions, et que chaque partie en soit témoin. En cours de stockage, une invasion de ravageurs, une maladie, une pourriture des grains doit être détectée à temps pour éviter les pertes trop importantes.



4. **Quels remboursement et décision de vente : collectifs ou individuels ? comment ? à quel moment ?**
5. **Quelle responsabilité par rapport au stock et au remboursement : collective ou individuelle ?**

Trois expériences ci-dessous sont décrites en suivant ces 5 points-clés identifiés :

- à Madagascar : mieux valoriser le riz par la vente individuelle à la soudure après stockage en grenier commun villageois (GCV) ;
- au Ghana : une opération de grande ampleur dirigée vers les petits paysans avec commercialisation groupée dans laquelle le groupe de stockeurs a une place majeure ;
- au Niger : le warrantage au service de l'augmentation de la production grâce à l'intensification en intrants.

**A Madagascar : mieux valoriser le riz par la vente individuelle à la soudure après stockage en grenier commun villageois (GCV)**

En 2005, le crédit GCV a touché 13 500 paysans, pour un montant de 3 500 000 € environ. Les réponses apportées aux 5 questions clés ont été les suivantes:

1. Production: c'est le riz qui est essentiellement stocké.
2. Sélection des dossiers : Il faut être sociétaire de la mutuelle pour bénéficier du crédit (donc être un membre de confiance), être à jour de ses crédits, et connaître le principe des GCV. La demande de crédit est analysée seulement après entreposage.
3. Contrôle technique du stockage : Le groupe de stockeurs est responsable de la qualité des produits, les stockeurs sont solidaires pour le remboursement. Il présente l'ensemble des demandes individuelles.  
  
La mise en stock est observée par un élu de la caisse locale et par le technicien. Les magasins appartiennent à l'Union régionale des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (URCECAM). Le contrôle périodique se fait par un comité de contrôle élu tous les deux mois, une fois par un technicien, et de manière inopinée par la mutuelle régionale.
4. Remboursement et vente : Il n'y a pas de conseil de vente ni d'opération groupée. Une grande part du riz déstocké sert en fait à la sécurité alimentaire.
5. Responsabilité par rapport au stock et au remboursement : Chacun reste propriétaire de ses sacs, mais la responsabilité pour le remboursement est collective.

La caisse accepte jusqu'à 4 échéances, et 4 ouvertures de magasins, ce qui peut permettre un accès au crédit des **plus pauvres**: un paysan peut stocker une faible quantité, racheter des produits sur le marché et les stocker à nouveau, ainsi de suite, à condition que la caisse lui fasse confiance au préalable.

Conclusion : La mutuelle était déjà très implantée sur le terrain, les CECAM étaient solides; la caisse bénéficie d'un refinancement bancaire. Les bénéficiaires se consacrent essentiellement à une filière d'importance majeure.

Chaque paysan gère son stock, son remboursement et sa vente, les débouchés étant relativement certains, ce qui facilite grandement la mise en place.

*Source : « Une expérience de warrantage à Madagascar : LE CREDIT GRENIER COMMUN VILLAGEOIS (G.C.V.) des CECAM (Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuels) », contribution présentée par Jean- Hervé FRASLIN, consultant ICAR/PDSFR, Niamey, 2005*

**Au Ghana : une opération de grande ampleur dirigée vers les petits paysans avec commercialisation groupée dans laquelle le groupe de stockeurs a une place majeure.**

Environ 100 groupes de 20 à 50 paysans bénéficiaient du crédit à la fin des années 90, pour 170 000 \$ (100 millions de F.CFA) au total. Les réponses apportées aux 5 questions clé ont été les suivantes:

1. Productions: Les filières choisies sont celles de conservation facile, avec des hausses de prix importantes et sûres entre récolte et soudure (150 à 300%) : principalement le maïs, dans les principales régions agricoles, et autour des grands marchés.
2. Sélection des dossiers : L'IMF sélectionne les OP ayant montré leurs capacités de gestion et leur esprit d'entreprise ; les OP sélectionnent ensuite leurs membres.
3. Contrôle technique du stockage : L'OP a la responsabilité technique : elle surveille la quantité et la qualité. Elle gère le magasin. L'IMF effectue un contrôle qualité ultérieur.
4. Remboursement et vente : L'OP relance les défaillants, rembourse l'intégralité. Le stock est alors libéré, et vendu à un acheteur avec qui l'OP a négocié.
5. Responsabilité par rapport au stock et au remboursement : L'OP observe le marché. Le produit stocké appartient au groupe. L'OP est responsable devant l'IMF, mais les remboursements sont individuels.

Les impacts :

L'appui technique délivré par l'OP participe à l'amélioration de la production (les paysans sont encouragés à réinjecter les gains du stockage dans la production), les rendements ont été multipliés par 2,5. Les paysans deviennent plus solvables, ils peuvent obtenir des prêts à moyen et long terme auprès des banques.

En raison du succès de l'opération, de la généralisation du stockage et de l'augmentation de la production, les prix ont connu une baisse moins importante à la récolte et une hausse moins importante à la période de soudure. La variation entre la récolte et la période de soudure est donc devenue beaucoup plus faible, ce qui a entraîné une diminution des bénéfices des producteurs pratiquant le warrantage. Les paysans plus frileux ont demandé à baisser la part de leur production mise en stock gagée (40-50% au lieu de 70-80%). A terme, les paysans ont moins stocké, et ont ainsi mieux étaler leurs ventes.

*Source : "Ghana: Inventory Credit for Small-Scale Farmers", the World Bank Group.*

**Au Niger : le warrantage au service de l'augmentation de la production grâce à l'intensification en intrants**

Les réponses apportées aux 5 questions clés ont été les suivantes:

1. Productions : Choix des filières vivrières, surtout le mil qui est facile à stocker (mais le stockage a été déjà perturbé par des importations du gouvernement).
2. Sélection des dossiers : L'acceptation du dossier se fait sous réserve de la pratique d'une activité génératrice de revenus (AGR).
3. Contrôle technique du stockage : C'est une union de coopératives ou un groupement de producteurs qui stocke. Le contrôle de l'IMF avant fermeture est contractualisé, de 1 à 4 contrôles par mois sont ensuite effectués.
4. Remboursement et vente : Les AGR doivent servir au remboursement ; en dernier recours, un déstockage partiel peut compléter une AGR déficiente pour le remboursement. L'AGR peut être collective, le remboursement aussi. Les membres cotisent un certain nombre de sacs de produits, nombre homogène ou hétérogène, dont une partie équivalente du crédit équivalent sera investie dans l'AGR. Après remboursement, les cotisations seront transformées en intrants commandés en groupe. Cela permet d'avoir une demande groupée, solvable et prévisible. Les paysans sont payés au stockage au prix du marché.
5. Responsabilité par rapport au stock et au remboursement : Le groupe de stockeurs est responsable ; il gère le magasin. Cependant, une deuxième phase avec recours à un détenteur agréé est à l'étude, afin de regrouper les stocks et alléger la charge de l'OP. L'OP et l'IMF observent les prix, la vente est collective.

En 2002, environ 91 millions de Fcfa (environ 139 000 €) de crédit ont été touchés par les bénéficiaires.

Les impacts : le fond de roulement des OP augmente de 30 à 50% par la seule opération de warrantage. Il faut ensuite y ajouter le gain des AGR pour les paysans. C'est un moyen de financer l'approvisionnement en intrants, des commandes groupées étant livrées dès la vente des produits ; 192 boutiques ont également été mises en place dans le pays. Le crédit sert aussi à satisfaire cette demande ponctuelle et diffuse (les paysans qui ne commandent pas les intrants à la mise en stock en ont quand même à disposition dans les boutiques, le crédit reçu puis les gains du stockage et des AGR permettent d'acheter).

*Source : CD-Rom « Projet Intrants - FAO »*

## **D- RÉSULTATS**

### **Pour l'OP**

Nous parlons indifféremment d'OP et de groupe de paysans ici ; en effet, dans la littérature la distinction est rarement faite.

Dans le cas de simples groupes de paysans, réunis uniquement pour l'activité de stockage, ceux-ci mettent rarement en place des activités complémentaires : actions technique, commerciale ou de gestion..

En revanche, lorsque l'OP en tant que structure prend une part active à l'optimisation du stockage, sa crédibilité augmente puisque ses membres voient les bénéfices directs de son action. Si elle assume son rôle, la confiance de l'IMF est accrue. Elle peut avoir une plus grande efficacité dans ses activités techniques si les paysans ont des fonds à mobiliser pour les appliquer, et s'ils voient l'intérêt de l'amélioration de la production sur leur revenu.

On constate également une stimulation de l'organisation des groupes, qui doivent stocker ensemble des produits de bonne qualité, s'assurer ensemble des remboursements, chercher ensemble des débouchés, et répartir frais et gains de stockage.

### **Pour le paysan**

Le petit producteur voit un moyen d'augmenter son revenu et/ou sa sécurité alimentaire, et de les rendre plus prévisibles si les variations de prix sont connues.

Il étale les moments de disponibilité en trésorerie. Cela lui permet d'avoir un accès facilité au crédit formel (Gideon). La quantité devant être constatée par IMF et paysans (éventuellement détenteur) au stockage, cela évite la triche sur le poids que pratiquent couramment les commerçants (des paysans témoignent d'un gain de 20 % !).

### **Pour l'IMF**

Le crédit stockage lui permet d'étaler ses en-cours par rapport au crédit de campagne. La garantie présente un fort degré de liquidité, donc le risque diminue. L'IMF ainsi renforcée peut développer des produits plus risqués comme le crédit moyen ou long terme, voire baisser les taux d'intérêt si les coûts de fonctionnement sont également optimisés et les risques maîtrisés (Cirad, 2002).

### **Quelques questions en suspens...**

#### **1. Augmenter la valorisation des produits, ou développer l'exploitation sur le long terme ?**

Certaines opérations répondent à un objectif ponctuel : donner les moyens aux paysans de stocker grâce à un crédit. Chacun stocke, rembourse, récupère son stock, et recommence l'année suivante. C'est le plus facile à mettre en place, et le plus efficace à court terme (cas des OP de Madagascar travaillant avec les CECAM).

D'autres veulent encourager les paysans à gérer une AGR en commun, utiliser une partie du gain de la vente différée du stock pour assumer les frais de la campagne en les accompagnant techniquement (cas des OP du Niger pour qui le warrantage est un moyen d'accès aux intrants, donc à l'intensification). Cela participe à l'amélioration de la disponibilité en trésorerie, à l'augmentation de la capacité d'investissement, donc à l'indépendance financière progressive de

l'exploitation au moins vis-à-vis du crédit informel. C'est le cas au Ghana et au Niger où le warrantage est un moteur du développement. Le crédit stockage correspond alors au dernier objectif, «Augmenter la capacité de financement de la campagne agricole grâce à l'utilisation de l'argent gagné dans l'exploitation ».

## 2. La régulation du marché : un résultat à moyen terme positif ou négatif pour le paysan ?

La régulation est souvent énoncée dans la littérature comme un inconvénient pour le producteur qui voit son bénéfice au stockage diminuer. En effet, si les volumes stockés augmentent, les volumes sur le marché à la soudure augmentent aussi. Le prix diminue donc si le nombre d'acheteurs n'augmente pas trop. De plus, les volumes sur le marché à la récolte diminuent, puisqu'une partie croissante est stockée. Le prix à la période de récolte a donc tendance à augmenter. La variation de prix récolte-soudure diminue, le bénéfice des opérations stockage aussi.

Or, si le paysan connaît mieux le marché et gère sa trésorerie sur l'année, il doit être en mesure de choisir sa période de vente en fonction des nouvelles opportunités de marché et de ses besoins (prix plus fort à la récolte, petite augmentation à la soudure). L'exploitation devient plus équilibrée, et le crédit stockage devient **un moyen** plutôt qu'un but **pour augmenter et mieux répartir sa trésorerie**. Ce produit financier est très adapté à des marchés peu développés, à fortes variations saisonnières, mais doit rester temporaire lorsque le marché change. Du point de vue de l'IMF, si le paysan devient plus solvable, le risque de la banque diminue ; le warrantage devient donc moins nécessaire.

Les denrées stockées doivent être de qualité irréprochable. Non seulement c'est la garantie d'une bonne conservation, mais c'est également une nécessité pour bien valoriser le produit après stockage. On constate alors que les OP progressent dans ce sens, ce qui aura également un impact sur les techniques culturales.

Il faut souligner que malgré tous les impacts positifs recensés, ce sont des **opérations difficiles à mettre en œuvre**. Elles génèrent des coûts importants lorsque des économies d'échelle (regroupements de stocks) ne peuvent être effectuées, et sont difficiles à gérer pour des OP émergentes. Les risques techniques (mauvaise conservation des stocks) et économiques (baisse de valeur) doivent être maîtrisés au mieux. Ceci passe par une claire répartition des tâches entre OP et IMF et par un renforcement des capacités de chacun dans son domaine.

## E- LES RISQUES PRIS

**Techniques** : même si les meilleures conditions sont réunies au départ, le stock peut se déprécier au cours du temps : dessiccation/pourriture, ravageurs ou maladies, inondations... Il est fondamental qu'un contrôle qualitatif soit régulier, validé par OP et IMF, et que l'OP se soit engagée à protéger un stock en détérioration. Les pertes sont à intégrer dans les calculs de résultat prévisionnel (les stockages paysans peuvent atteindre 30% de pertes au stockage selon la FAO). Certaines spéculations sont plus fragiles que d'autres, il faut bien cibler le niveau de compétence technique de l'OP et le risque pris.

**Économiques** : il peut arriver que le prix au déstockage ne soit pas suffisant pour rembourser le crédit, couvrir les charges de stockage, et assurer une plus-value par rapport à une vente à la récolte. Pour limiter ce risque, l'OP ou l'IMF selon le cas doivent bien connaître le marché : évolution de l'offre, de la demande, contraintes des acheteurs, situation dans les autres zones productrices et consommatrices, situation mondiale. Un historique des variations de prix permet de

positionner l'année en référence aux années similaires, donc d'estimer l'évolution de l'équilibre entre offre et demande en confrontant ces éléments à la connaissance du marché. Un système d'information sur les marchés (SIM) est un préalable à ce travail d'analyse fondamental. De plus, il est nécessaire de suivre les interventions publiques sur les marchés (régulation des prix, de l'offre) pour conseiller au mieux les paysans. Les filières de rentabilité sûre, des dates de stockage et déstockage prudentes doivent être conseillées aux paysans.

**Financiers** : l'IMF prend un risque important si ses procédures sont peu sécurisées, si elle accepte une proportion de financement du stock trop importante ou analyse mal le projet de stockage et de remboursement.

**Le producteur doit être bien conscient des risques qu'il prend**, et doit chercher à les étaler (diversifier les productions stockées, les périodes de stockage...). L'OP et l'IMF doivent connaître le marché, contrôler la qualité régulièrement, accompagner le groupe de stockeurs dans son projet... autant de tâches qui doivent être bien réparties et demandent des compétences.

La tierce détention par un opérateur privé permet de **limiter les risques** de pertes des petits producteurs. Mais elle demande des volumes importants et le regroupement des produits, ce qui n'est possible que pour des organisations expérimentées ou un système tourné vers les grandes exploitations dans lequel les petits producteurs s'insèrent (cas de l'Ouganda).

#### **Le crédit stockage pour les petits producteurs est-il possible pour de gros volumes ?**

En Ouganda, le National Resources Institute (NRI) appuie techniquement une opération de crédit warranté à grande échelle. Les producteurs de café gagent leurs stocks chez un détenteur spécialisé. Les certificats de dépôt (récépissés-warrants) sont maintenant reconnus légalement comme des documents de titres (les stocks peuvent donc être échangés). Un système d'information sur les prix par SMS garantit la transparence du marché ; les stocks sont vendus directement à des exportateurs ou à un marché intermédiaire, pour un total de 25 000 t en 2005. Les objectifs sont à la fois d'améliorer la commercialisation du café dans la région donc d'augmenter les recettes d'exportation, et d'augmenter les revenus des petits producteurs qui diminuent aussi pertes et risques. Ces derniers s'insèrent dans un système dont la rentabilité est garantie par les volumes importants des grands producteurs.

*Source : « Warehouse receipt systems », NRI.*

## **F- LES FRONTIÈRES DU RÔLE DE CHACUN**

### **L'OP ou le paysan individuel**

**Une condition est nécessaire : la responsabilisation des paysans sur la prise de risque.** L'OP prend souvent beaucoup de place pour satisfaire l'IMF. Qu'il s'agisse d'un groupe de paysans qui stocke ou d'une OP formelle, il est primordial que le paysan individuel, qui contracte le crédit, ait conscience de sa responsabilité dans le remboursement.

De même pour la gestion des stocks : une OP « encadrante » qui contrôle, retraite, cherche des débouchés à la place de ses membres ne prépare pas la pérennisation du dispositif.

La question de la **formation des OP** : l'observation des marchés, l'entretien d'un réseau de partenaires économiques est une tâche lourde. La recherche de partenariats est nécessaire.

### **L'IMF**

Peut-elle assumer la **gestion des magasins** ? Peut-elle assumer **l'observation du marché** ?

Cela demande des compétences techniques (appréciation de la qualité des stocks), économiques (connaissance et observation des marchés) que les IMF ne sont pas toutes prêtes à mobiliser, la

rentabilité n'étant parfois pas suffisante. Nous avons pu voir que les OP assumaient la plupart du temps ces fonctions (sauf dans le cas des CECAM où le système marche de lui-même, l'observation des marchés est un « plus »). Or, leur pérennité n'est pas assurée... On pourrait à terme envisager une participation financière de l'IMF à l'expertise de l'OP ; ce n'est qu'un exemple, l'essentiel étant de réfléchir à des voies de pérennisation.

## G- LIMITES

**La capacité de financement des IMF est souvent limitante** (faible refinancement par les banques).

**Les paysans se plaignent souvent d'un taux d'intérêt trop élevé.** C'est une caractéristique des IMF, à cause des frais d'approche lourds, des frais de gestion pour de petits dossiers, et du fort loyer de l'argent. L'important alors est de calculer le bénéfice par rapport à une vente à la récolte : est-il avantageux de stocker ?

	Récolte	Soudure	
Sans stockage	+ vente récolte		Somme 1
Avec stockage	+ crédit - fournitures et autres dépenses (insecticides, sacs, location...)	+ vente produit - crédit - intérêts	Somme 2
			<b>Bénéfice = 2-1</b>

**Si le bénéfice est positif, le stockage est intéressant financièrement.** Mais le stockage peut avoir d'autres intérêts : **avoir de l'argent** à une période inhabituelle, souvent période de pleine activité agricole, à un taux d'intérêt inférieur à celui du marché si le bénéfice est supérieur au coût d'un crédit. En effet, même si le stockage a coûté de l'argent par rapport à une vente à la récolte, si le coût est inférieur à l'intérêt du crédit que le paysan aurait contracté à cette période, il est gagnant.

La **disponibilité des produits** pour l'autoconsommation à la soudure peut aussi être un argument, si le paysan n'a pas à racheter de produit avec de l'argent emprunté. Le taux d'intérêt du crédit stockage, dont le montant est souvent critiqué, est alors à appréhender de manière relative.

**Régulation du marché :** nous avons vu que cela était souvent présenté comme un impact positif pour la société mais négatif pour le producteur. Encore une fois, si l'OP et l'IMF voient plus loin que le crédit de stockage et ne le voient que comme un moyen ponctuel de sécuriser le crédit et d'augmenter durablement son revenu et son fond de roulement, la stabilisation des prix est un impact positif pour tous.

**Faut-il avoir des surplus pour stocker ?** Certains concepteurs de projets considèrent qu'il est nécessaire de ne stocker que les surplus, et que ce type de crédit ne peut s'adresser qu'aux grands producteurs pour qu'une minorité de petits producteurs bénéficie des économies d'échelle. Or, le cas particulier des CECAM de Madagascar montre que quelques sacs conservés sous clé contre crédit garantissent la sécurité alimentaire de la période de soudure et permettent un accès au crédit des plus pauvres. Le crédit peut servir à acheter du riz, et en revendre une partie ou financer une AGR pour rembourser le crédit.

Les IMF ne satisfont souvent pas la demande en **volume**, souvent parce qu'elles ont des capacités de refinancement limitées (B. Wampfler, 2003).

Les **frais d'approche** de petits stockages dispersés sont lourds, les opérations ne peuvent être rentabilisées à court terme.

La **capacité de stockage** est souvent limitante ; or, les bailleurs ne s'intéressent pas toujours aux infrastructures de stockage, les financements sont soumis aux modes...

## H- DES PISTES D'ÉVOLUTION

Nous avons vu que l'IMF pouvait ne pas souhaiter assumer l'observation du marché ou le contrôle technique des stocks, au moins au démarrage d'opérations basées sur de petits volumes par magasin avec de nombreux magasins dispersés. Elles mettent en avant la maîtrise des charges pour ne pas s'engager dans ces fonctions. Les OP peuvent disposer des compétences nécessaires, mais leur financement est incertain. Pourquoi ne pas imaginer un financement progressif du service délivré par l'OP par l'IMF ?

La plupart des opérations se cantonnent à de petits volumes lorsque les petits producteurs sont la priorité. Les IMF ont des ressources limitées, les volumes de production sont très variables, l'environnement institutionnel n'offre pas toujours une sécurité suffisante à la planification sur plusieurs mois de l'utilisation de son stock ou de son argent. Comment changer d'échelle et peser sur le marché ? A Madagascar, les CECAM ont profité de leur réseau existant très bien implanté sur le terrain. Les CECAM sont refinancées par les banques formelles. Une seule filière d'importance nationale est ciblée. Les paysans maîtrisent leur stockage et l'évolution des prix. Le pays n'est pas auto-suffisant. Au Ghana, c'est quand l'initiative de Technoserve a été relayée par d'autres institutions et a bénéficié d'autres soutiens que les volumes ont vraiment augmenté.

Le conseil souvent prodigué est d'augmenter les volumes en passant à l'échelon national et en s'ouvrant aux meuniers, aux gros fermiers qui ont la capacité de stocker de gros volumes dans des entrepôts éloignés de chez eux (Coulter et Shepherd). Le risque est alors pris par le détenteur spécialisé. Il faut dans ce cas une réglementation des lettres de détention, et une couverture des risques. On sort alors des objectifs de meilleur accès au marché, sécurité alimentaire et accès au crédit des exploitations familiales. Cependant, ces derniers pourraient s'intégrer à un système qui fonctionne déjà bien (cas de l'Ouganda).

### **Gestion du crédit, gestion de production et gestion de trésorerie : la marche vers la pérennisation**

Garder sa production, et gager sa production pour avoir accès au crédit demandent de prévoir un remboursement par une source externe de revenu ; il faut donc travailler sur la **gestion de production et sur la gestion du crédit**.

Enfin, un paysan augmente son fond de roulement s'il réinvestit une part du gain lié au stockage dans la production, puis dans le stockage lui-même. Cela demande de travailler sur la **gestion de trésorerie**.

## ANNEXES

### Annexe 1 : Compléments d'informations

**Les banques de céréales : fournir aux consommateurs des produits abordables en période de soudure grâce à une gestion autonome et professionnelle et au volontarisme de l'OP.**

Le warrantage est souvent présenté comme un produit dérivé des banques de céréales. Le principe de ces dernières est de permettre aux paysans de stocker leurs surplus à la récolte, et de les racheter en-dessous du prix du marché à la soudure. C'est un objectif de sécurité alimentaire, tourné vers les consommateurs. Après un engouement dans les années 1970, les banques de céréales ont été décriées. C'était un instrument géré à l'échelle du village, avec lourdeur de procédure, faiblesse de l'accompagnement technique et économique, malversations. Certaines banques subsistent aujourd'hui, et même si le principe est assez différent du warrantage, les facteurs de réussite peuvent être assimilés à ceux du crédit stockage :

- Promotion de l'activité par une OP
- Gestion autonome, mais mutualisation de l'appui technique, achats groupés, partenariats...
- Vente au comptant des céréales
- Diversification de l'offre au-delà des céréales de première nécessité
- Accès à un fond de roulement sous forme de crédit et pas sous forme de subvention
- Construction de bâtiments avec la participation active des promoteurs de la banque
- Charte

*Source : Dynamiques paysannes.*

#### **Se relever d'une opération qui a échoué : le cas du manioc à Tuléar (Madagascar) en 2005**

La Maison des Paysans (MdP, OP) et Vola Mahasoa (VM, IMF) ont initié en 2005 une opération de crédit de stockage. La MdP met à disposition de VM une ligne de crédit servant pour une partie des encours et sur laquelle le déficit de l'opération sera prélevé les deux premières années. La MdP est responsable de l'accompagnement technique et organisationnel et du conseil sur la commercialisation auprès des groupes de stockeurs.

En 2005, les paysans qui ont stocké du manioc ont préféré faire confiance à leur propre expérience plutôt qu'aux conseils de la MdP qui préconisait une vente anticipée en raison d'importations massives de riz. Les paysans n'ont donc pas pu vendre leur manioc, et les remboursements de crédits ont été longs et difficiles.

Les paysans ont trouvé des petites solutions pour rembourser : vente de petits ruminants, petit commerce, même vente de zébus, arrangement avec des petits collecteurs pour payer la dette, nombreux déstockages. Le prix moyen de vente a été de 254 Ariary/kg (0,097 €/kg), pour un prix à la mise en stock de 259 Ar/kg (0,099 €/kg), soit un maintien. La perte moyenne, comptabilisant charges de stockage et intérêts, a été de 53 Ar/kg (0,02 €/kg).

Le bilan de l'opération manioc n'est pas négatif : il a fait prendre conscience aux paysans **du risque pris** et du caractère obligatoire du remboursement. Ils sont maintenant plus prudents sur la part du stock financée, et sont plus attentifs aux marchés. Le bilan a été riche d'enseignements aussi pour la MdP, pour être plus persuasive sur ses conseils de déstockage, et pour VM qui accepte maintenant de diminuer les quotités et se pose aujourd'hui des questions sur le stockage du maïs dont le prix est instable.

*Source : Rapport de fin de mission à la Maison des Paysans, Cécile Beure d'Augères, Afdi, 2006*



## Annexe 2: Bibliographie

Association ICAR (Internationale de crédit agricole et rural) : « Mission de capitalisation des expériences de crédits garantis par le warrantage de produits agricoles », Rapport définitif, Programme de développement des services financiers ruraux (PDSFR), octobre 2005. 74 pages.

Betty Wampfler, “Sécuriser le crédit aux organisations paysannes par le warrantage”. Bulletin d’Information du Mardi du 23 décembre 2003. 3 pages.

Betty Wampfler, « Atelier sur le partenariat entre OP et IMF », Niamey, 8-10 juin 2005. 14 pages.

Cécile Beure d’Augères, rapport de fin de mission à la Maison des Paysans, août 2006, 52 pages.

Cirad - Réseau Cerise - Cta - Fida - Mae - Afraca - Enda Graf, fiche d’approfondissement du séminaire de Dakar n°10 : « Sécuriser le financement à l’agriculture par le « crédit stockage » ou warrant agricole ». D’après « le financement de l’agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? », séminaire de Dakar, 21-24 janvier 2002. 5 pages.

Diaporama « Warrantage au Ghana ».

Dominique Lesaffre : « La sécurisation du crédit aux exploitations agricoles dans les pays en développement » ; rapport de synthèse des travaux du groupe de travail. 2002-2003, 68 pages.

Gideon E. Onumah, National Resources Institute: “Improving access to rural finance through regulated warehouse receipt systems in Africa”. 16 pages.

Groupe de travail Inter-réseaux, « Le financement des exploitations agricoles dans les pays en développement, textes fournis lors des réunions de travail ». Décembre 1999 - Septembre 2000. 75 pages.  
Inter-réseaux: “Fiche n°5 : Crédit warranté”, groupe de travail Financement des exploitations agricoles dans les pays en développement. 2002, 3 pages.

Jean Hervé Fraslin, consultant ICAR/PDSFR : « Une expérience de warrantage à Madagascar : le Grenier commun villageois (GCV) des CECAM (Caisses d’épargne et de crédit agricole mutuels) » ; Atelier de capitalisation méthodologique sur le warrantage, Niamey, 2 et 3 février 2005. - 10 p.

Jonathan Coulter, Andrew W. Shepherd : “Le crédit sur nantissement des stocks, une stratégie de développement des marchés agricoles », in Bulletin des services agricoles de la FAO 120, 1992. - 70 p.

Jonathan Coulter, National Resources Institute : « Systèmes de certificats d’entrepôt : comment les bailleurs de fonds peuvent-ils soutenir pour parvenir au meilleur résultat ? ». - 2 p.

SOS Faim, « Les banques de céréales : un outil pertinent et durable pour la sécurité alimentaire ?, Dynamiques paysannes n°8 et 9, décembre 2005. - 10 p.

### Ressources sur Internet :

FAO: “Projet Intrants - FAO”, CD ROM/Web, Projet de Promotion de l’Utilisation des Intrants Agricoles par les Organisations de Producteurs, 2006. <http://www.fao.org/ag/agl/flproj.stm>.

National Resources Institute: “Warehouse receipt systems”. 2006.  
<http://www.nri.org/projects/wrs/index.htm>

The World Bank groupe: “Ghana: Inventory credit for small-scale farmers”. In Agriculture investment sourcebook, Module 7: Innovative activity profile. 2004, 2 pages.  
[http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet/11997\\_Document.pdf?filename=1126268222773\\_Ghana\\_inventory\\_credit\\_for\\_small\\_scale\\_farmers.pdf&refID=11997](http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet/11997_Document.pdf?filename=1126268222773_Ghana_inventory_credit_for_small_scale_farmers.pdf&refID=11997)