

## FACILITATION PAR L'OP DE L'ACCÈS AU CRÉDIT DES MEMBRES POUR MIEUX COMMERCIALISER

### Crédit de campagne et crédit de commercialisation

La facilitation de l'accès au **crédit de campagne par l'OP pour la production des membres** (octroi de crédit intrants aux producteurs via l'OP) est un cas que l'on retrouve souvent. Le crédit est clairement un facteur permettant d'améliorer les conditions de production des producteurs. C'est une évidence même : si les producteurs n'ont pas les moyens de produire, ils risquent d'arrêter de produire, que ce soit pour vendre les produits à d'autres ou pour les consommer eux-mêmes.



Parmi les cas étudiés, on peut mentionner la Fédération du Fouta Djallon en Guinée : le crédit permet (i) l'achat de semences de qualité (importation groupée) et (ii) l'accès aux intrants pour l'amélioration de la fertilité des sols et de la qualité des produits (pommes de terre, tomates, oignons). En retour, la qualité des itinéraires techniques et des produits obtenus détermine grandement la capacité de remboursement des crédits : les bons rendements obtenus quand les recommandations sur les itinéraires techniques sont suivies, permettent de dégager un revenu et de payer les intrants et les crédits associés.

On peut citer aussi l'exemple des producteurs de souchet à Maradi au Niger où le crédit « warranté » (crédit-stockage) est un outil pour accéder aux intrants : la Fédération S'aa a mis en place un système de **crédit « warranté »**, pour permettre aux producteurs d'honorer une commande groupée prévisible et solvable en engrais de qualité nécessaire pour la production de souchet, dans cette zone où l'accès aux intrants de qualité est difficile (encart 5'b dans la Fiche 5'). D'autres exemples et réflexions sur le crédit warranté sont présentés dans la fiche suivante (Fiche 5').

De nombreuses expériences existent aussi où les OP participent à l'organisation et à la facilitation de l'accès au crédit **pour permettre une meilleure commercialisation**. Se regrouper en OP renforce la possibilité d'accès au **crédit de commercialisation**, même si ce n'est souvent pas suffisant et loin d'être acquis auprès des banques, des ONG ou des programmes d'appui.

Nous ne citerons ici que des cas étudiés **directement liés à du crédit pour la commercialisation** dans le cadre du *Groupe de travail*.

### 5.1 – Des principes et des exemples

L'OP peut en fait faciliter l'accès au crédit visant à financer la plupart des actions présentées dans les différentes fiches de ce chapitre :

- la formation d'un fonds de roulement pour que l'OP puisse acheter les produits de ses membres (achat-stockage permettant à l'OP de stocker les produits et de les écouler progressivement sans les brader (achat-stockage-vente groupée, avec les limites évoquées dans la Fiche 4) ;
- l'acquisition d'un moyen de transport (location ou achat), de transformation, de conditionnement ou de pesée des produits. Ces moyens permettent de gagner sur un différentiel de prix géographique, d'« éliminer » des intermédiaires, de capter plus de VA, ou de gagner sur des mesures plus justes (avec les limites évoquées ; cf. Fiches 3 et 9) ;
- l'amélioration de la production en vue d'accéder à de nouveaux marchés ou de tirer de meilleurs prix : nouvelles variétés, itinéraires techniques décalés dans le temps pour avoir de meilleurs prix à la récolte, qualité améliorée pour des consommateurs ciblés, etc.

L'OP peut aussi mener des **activités de production collective pour des activités de commercialisation individuelles** comme au Gic Nnem Mbock où un champ collectif a été mis en place pour dégager des fonds pour des ventes individuelles de manioc (encart 5a).

#### (5a) Champ collectif pour ventes individuelles de manioc au Gic Nnem Mbock

Le Gic Nnem Mbock est une petite organisation camerounaise dont l'expérience est intéressante en terme de démarche collective pour améliorer le financement d'activités individuelles de commercialisation des membres. Pour les producteurs de manioc, il faut avancer de l'argent pour produire (mise en place de la culture avec recours éventuel à de la main d'œuvre lors des pointes de travail), puis pour vendre (emballage du produit, transport...). Or les femmes du Gic ne disposaient pas de cet argent.

Le Gic a mis en place un champ communautaire de quelques hectares de manioc. Celui-ci est collectivement cultivé, récolté et transformé en bâtons de manioc qui est ensuite vendu par le comité de commercialisation du Gic. Les recettes sont sécurisées dans la caisse de crédit. Cette même caisse peut alors octroyer des crédits aux membres pour financer en particulier leurs activités individuelles de production et de commercialisation de produits autres que le manioc.

Réf. : *Un champ collectif pour des ventes individuelles de manioc au Gic Nnem Mbock*. – Odéco, 2006. – 8 p.

### Crédit de commercialisation versus crédit à la consommation ?

Un commentaire s'impose concernant le crédit en lien avec la commercialisation. De nombreux producteurs vendent au moment de la récolte par nécessité car ils ont besoin de trésorerie. Ces agriculteurs ne produisent pas à des fins commerciales mais doivent se séparer d'une partie de leur récolte par besoin financier. Ils sont alors obligés de vendre beaucoup de produits car les prix sont particulièrement bas au moment de la récolte. Ils payent aussi très chers ces mêmes produits qu'ils achètent quand leurs greniers sont vides. Ces producteurs déficitaires nets (ils achètent plus qu'ils ne vendent) n'ont pas de comportement lié aux marchés agricoles. Simplement, ils arbitrent en fonction de leurs besoins monétaires et ne peuvent « répondre » aux signaux des marchés. « *Celui qui a faim ne sait pas produire ni commercialiser : Dans la trappe de la pauvreté, on n'est pas dans le marché !* ».

Prendre en compte la différenciation des producteurs (producteurs déficitaires/excédentaires net) peut permettre de différencier en conséquence les approches d'appui pour la commercialisation ou de soutiens nécessaires : filets de sécurité et protection sociale avec du crédit à la consommation, aides directes... En tenant compte de la différenciation des membres on peut limiter les stratégies dissidentes de ventes en dehors des actions collectives organisées. De plus on peut faciliter la structuration de stratégies et d'actions collectives de commercialisation.



Le dumping des Sans-crédit (Samson, 2009)

## FACILITATION PAR L'OP DE L'ACCÈS AU CRÉDIT WARRANTÉ

## 5'.1 – Des principes et des exemples

Une **autre forme de crédit** est le crédit-stockage, ou crédit warranté. Ce crédit permet aux paysans d'avoir des liquidités juste après la récolte (ce qui est l'un des buts des opérations classiques d'achat-stockage). Cela permet aux producteurs de vendre à meilleur prix les produits agricoles quelques mois après la récolte. Le crédit warranté est un crédit dont la garantie est constituée par un stock de produits agricoles mis sous clé.

Le montant reçu à crédit ne couvre qu'une partie de la valeur de la récolte au moment du stockage. Pour limiter les risques, l'institut de microfinance (IMF) qui accorde les prêts alloue un crédit inférieur à la valeur du stock (70 à 80 %). C'est une sécurité pour anticiper une éventuelle baisse brutale du prix de vente des denrées stockées.

Le crédit warranté est une forme de stockage où l'OP n'achète pas les produits : ici les producteurs restent individuellement propriétaires des produits stockés en un endroit convenu entre l'OP et l'IMF (ou la banque). Ce système peut permettre aux producteurs d'avoir accès à un crédit tout en gardant leurs produits, et à l'IMF d'augmenter la sécurité du crédit.

Le producteur peut espérer une meilleure rémunération de ses produits du fait de la vente différée. Et dans l'attente de la vente il a accès à de la trésorerie qu'il peut utiliser à différentes fins : acheter des biens de consommation, investir dans l'achat d'intrants ou dans une activité génératrice de revenu (agricole ou non) ou de commercialisation.

Dans le processus, les OP peuvent assumer plus ou moins de fonctions autour de l'action de warrantage : (i) approvisionnement en intrants et travail sur les itinéraires techniques pour améliorer la production, (ii) information sur les prix, (iii) formation pour comprendre les mécanismes de marché et permettre au producteur de limiter les risques à la vente au moment du déstockage, etc.

L'information fournie par l'OP auprès des membres paraît essentielle aussi tout simplement pour permettre aux producteurs de bien comprendre le mécanisme du warrantage, et le coût réel du crédit qu'ils contractent. D'abord, pour permettre aux membres de ne pas se fourvoyer en cas de vente du produit au moment du déstockage (et éviter la spéculation inconsidérée sur les prix et finalement une faible valorisation du produit stocké. Mais aussi pour que les membres puissent valoriser au mieux le crédit obtenu (par l'accompagnement au développement d'activités génératrices de revenus par exemple), sans quoi le crédit mal utilisé peut s'avérer au final coûteux pour le producteur (achat d'un bien de consommation à crédit, qui serait alors remboursé par la vente du stock quelque soit le cours du produit au moment du déstockage...

**Le crédit-stockage reste une opération risquée pour le producteur, et toute action de l'OP pour limiter ce risque au niveau du producteur n'en sera donc que bienvenue...**

L'exemple de Fifata pris à Madagascar montre que l'OP aide les producteurs à faire des actions de stockage, sans travailler ensuite la question des la commercialisation des produits des membres : les producteurs stockent leur riz en grenier commun villageois via le crédit warranté mis en place par l'OP ; ils récupèrent leur riz à la soudure lors du déstockage, après avoir remboursé le crédit, chacun étant alors responsable individuellement du devenir de son riz, vente ou autoconsommation pendant la soudure (encart 5'a). Dans ce cas l'originalité tient en effet au fait que les producteurs sont libres de reprendre individuellement leur produit quand ils le veulent après remboursement du crédit, pour le vendre ou le consommer. L'OP joue le rôle de groupage du stock, mais la garantie sur le stock reste individuelle et non collective. Ici, l'IMF ne prend en compte que le stock individuel des producteurs, et non le stock dans son ensemble. Les producteurs peuvent toucher la différence de prix mais assument aussi les risques en cas de prix bas ou de pertes. Dans beaucoup d'autres cas de warrantage, il faut très souvent attendre que tous les producteurs ayant placé leur produit dans le magasin de stockage aient remboursé leur crédit pour que le stock dans son ensemble soit libéré par l'IMF.

Dans le cas des producteurs de souchet du Niger (encart 5'b), l'action de warrantage est articulée avec d'autres activités de la Fédération. Le stock est mis sous clé et est libéré après le remboursement du crédit par tout le monde ; et la vente du stock (en période de soudure) permet l'achat groupé d'intrants de qualité pour la nouvelle campagne agricole. La vente groupée du souchet facilitée par l'OP permet aussi d'accroître les gains et de sécuriser le crédit des membres... Le warrantage s'insère donc ici dans un ensemble d'activités articulées menées par l'OP et ses producteurs.



### **(5'a) Mieux valoriser le riz par la vente à la soudure après stockage avec crédit en grenier commun villageois : expériences des Cecam et de Fifata à Madagascar**

Le crédit « Greniers communs villageois » a été mis en place par les Cecam sur l'initiative des producteurs membres. Il a pour objectif de permettre aux bénéficiaires de profiter du différentiel de prix du riz entre récolte et soudure, tout en disposant de liquidité à la récolte de façon à pouvoir faire face aux dépenses obligatoires à la récolte. Grâce aux nombreuses caisses de crédit implantées sur le terrain, la capacité de crédit-stockage à Madagascar est estimée à 50 000 t (pour une production nationale de 3,5 millions de tonnes).

Les producteurs stockent majoritairement du paddy à la récolte. Ils ne déstockent qu'à la soudure après remboursement. Cette échéance fixe les oblige à trouver une source extérieure de revenu. Le crédit couvre une période de 5 à 10 mois à 3 % d'intérêt par mois. L'ensemble du stock constitue la garantie du crédit. Les sacs de paddy sont stockés dans un entrepôt doublement cadenassé : les producteurs et la caisse de crédit détenant chacun une clé. Les producteurs reçoivent un crédit d'une valeur de 50 % à 75 % (selon la caisse de crédit) du prix sur le marché pour leurs sacs stockés.

Chaque producteur signe un contrat individuel, tout en s'engageant pour une garantie collective. Les stocks sont rigoureusement contrôlés (visites, surveillance des insectes et des rats, etc.) pendant toute la période de stockage. En attendant le déstockage qui ne peut avoir lieu qu'après le remboursement du crédit, chacun doit trouver une source extérieure de revenu (autre activité agricole, petit commerce...). Enfin, chacun récupère ses sacs à l'ouverture du stock.

Il a été noté un engouement important pour ce produit financier depuis 2004, année de hausse importante des prix du paddy et de nombreux producteurs se sont lancés dans le crédit-stockage. Depuis, même si les prix à la soudure n'ont pas augmenté, les producteurs sont restés sur un espoir de remontée. Ils ont continué à stoker, mais désormais en plus petites quantités.

En effet, les producteurs connaissent mal les mécanismes du marché et se fient souvent à leur intuition. Certains spéculent sur leur stock et les accidents ou les difficultés de remboursement sont donc nombreux. Ces dernières années, les producteurs ont pris conscience de la nécessité d'être informés sur le marché, de piloter la filière, et d'agir avec prudence ; ils s'organisent pour cela. Et ce n'est qu'à ces conditions que le crédit stockage peut devenir un instrument d'augmentation du revenu.

*Réf. : Mieux valoriser le riz par la vente à la soudure après stockage avec crédit en grenier commun villageois : expérience des Cecam et de Fifata à Madagascar / C. Beure d'Augères, d'après une contribution de Fifata, Cecam. – Afdi, Inter-réseaux, CTA, 2007. – 12 p. + résumé 1 p.*

*Activités de warrantage ou crédit stockage : un moyen pour les paysans de mieux valoriser leurs produits et une sécurisation du financement rural / C. Beure d'Augères. – Afdi, Inter-réseaux, CTA, 2007. – 12 p. + résumé 1 p.*

### **(5'b) Achat groupé d'intrants via le crédit warranté sur la production de souchet à la Fédération Sa'a au Niger**

Le souchet est une culture de rente particulièrement importante dans le département de Maradi au Niger. Cependant, les débouchés sont rares et l'approvisionnement en engrais de cette culture exigeante est soumis aux irrégularités de la centrale d'achat de l'État. Aussi, la Fédération Sa'a mène différentes actions. Elle regroupe les commandes d'intrants pour négocier les prix et la qualité des engrais. Et pour permettre aux producteurs d'honorer leur commande groupée d'intrants elle a mis en place une action de warrantage.

À la Fédération Sa'a, le warrantage prend la forme d'un crédit de quelques mois garanti par un stock de produits. Le stockage comporte de nombreuses étapes : sensibilisation des producteurs, formation des responsables, identification des magasins, constitution des stocks, identification des activités génératrices de revenus, contrat, suivi des stocks et des marchés, recherche de débouchés, remboursement, bilan. Ainsi à chaque niveau de structuration de la Fédération, les tâches sont bien définies : encadrement et gestion des stocks, observation des prix, conseil technique, responsabilisation sur la mise en stock, le contrôle, le remboursement, etc.

Lorsque le stock est vendu, le produit de la vente permet d'acheter en groupe des engrais de qualité pour le souchet. La vente groupée du souchet permet aussi d'accroître le gain et de sécuriser le revenu de cette culture. Disposant de trésorerie et d'engrais pour leur nouvelle campagne agricole les producteurs sont plus enclins à miser sur des investissements techniques.

La Fédération ajuste petit à petit son processus au fur et à mesure des obstacles rencontrés : maîtrise des risques suite aux importations de mil ou au stockage tardif, changement d'IMF (intérêts trop élevés et manque de capacité de financement), règlement intérieur suite à une libération de stock avant remboursement, etc. Les espaces de stockage et les capacités de financement ne sont pas suffisants. Mais l'expérience et le réseau de partenaires se construisent et les résultats sont très encourageants.

*Réf. : Expérience de commercialisation de produits agricoles par le mécanisme du warrantage au sein de la Fédération Sa'a / Barthe Attahirou G.- Niger : FUPSN-Sa'a, Inter-réseaux, CTA, 2007. – 12 p. + résumé 1 p.*

## 5.2 – Des intérêts et des limites

### Des intérêts différenciés selon les différents types d'acteurs

Pour une IMF le risque est amoindri puisque le stock de produits joue le rôle de garantie. Ce système peut permettre de débloquer des crédits que l'IMF n'aurait pas débloqués autrement. Ainsi, les **producteurs** peuvent accéder à de l'argent liquide qui leur est généralement nécessaire juste après la récolte, sans avoir à brader leurs produits agricoles.

Le crédit warranté est donc une sécurisation du financement rural et un moyen pour les paysans de mieux valoriser leurs produits (avec les risques mentionnés sur l'achat-stockage dans la Fiche 4 : baisse des prix, pertes en stock, etc.).

L'**OP** prend moins de risque dans ce système de crédit warranté par rapport à un système d'achat-stockage classique. En effet, les **résultats** de la vente différée sont **reportés sur les producteurs individuels**.

Dans le cas de produits agricoles destinés à la vente, l'**OP** peut plus facilement organiser la vente, puisque les produits sont déjà groupés.

Cette forme de crédit peut également être utilisée par une **OP** pour le stock qu'elle détient. Mais cela signifierait un paiement partiel des producteurs, ce à quoi ils ne sont pas forcément prêts.

### Des limites au niveau des IMF

Pour le warrantage, il faut des IMF implantées localement. Contrairement aux autres formes de crédit, le crédit warranté demande du temps sur le terrain : inspections régulières des magasins de stockage (fermeture, ouverture, contrôles périodiques). Ceci a bien évidemment un coût.

### Des limites au niveau des types de produits et des volumes concernés

Il est évident qu'on ne peut pas faire du warrantage avec n'importe quel produit. Pour pouvoir être stockés il faut que les produits soient non périssables.

Quand le warrantage est effectué à grande échelle (de gros volumes stockés par rapport à ceux mis en marché), il a un effet de lissage des prix<sup>31</sup> : si tout le monde stocke pour revendre plus tard, les prix ne montent pas significativement ! Ceci limite l'intérêt de l'opération (qui, elle, compte des coûts fixes).

**Le warrantage est donc surtout adapté à des produits dont les variations de prix sont importantes et régulières.**

### Des limites liées au stockage et à la vente différée

On retrouve les risques liés au stockage en tant que tel : pertes du stock, inondations, vols, incendies, parasites. Il y a aussi les risques liés aux ventes différées (hausse incertaine des prix). Les prix peuvent ne pas augmenter suffisamment pour couvrir les frais engendrés par l'opération de warrantage (intérêts du crédit, location du magasin, manutention des sacs et pertes éventuelles).

De plus, si les producteurs n'ont pas une bonne connaissance des mécanismes de marché – et en particulier de la formation des prix et de leur évolution –, la spéculation sur la hausse de prix entre récolte et soudure reste très risquée pour eux. Les **OP** engagées dans des actions de warrantage pourraient avantageusement accompagner les producteurs membres dans ce sens.

### Des conditions et préalables souhaitables au niveau de l'OP

Comme pour les opérations de stockage classique, le warrantage nécessite des **OP** assez « organisées » pour disposer de magasins de stockage adéquats (ou pouvoir y accéder), constituer les stocks rapidement après la récolte, vérifier la qualité des produits à stocker, suivre les prix, etc.

En tout état de cause, le **warrantage gagne à être articulé avec un accompagnement des producteurs par l'OP**, pour renforcer la capacité des membres (formation, information sur les mécanismes de marché en particulier) ou mettre en place des activités collectives (achat d'intrants).

<sup>31</sup> De même que lorsque l'État intervient quand les prix à la consommation montent trop en « lâchant » des produits sur le marché pour augmenter l'offre de produits et faire baisser les prix.



Pour plus d'information, voir le dossier Warrantage sur le site :

<http://inter-reseaux.org/ressources-thematique/warrantage-ou-credit-d-achat/>

## Warrantage ou crédit d'achat-stockage

Le warrantage (ou warehouse receipt systems en anglais) 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'Institution de micro-finance (IMF), la garantie est sécurisée.

Le warrantage est un des thèmes forts abordés dans le *Groupe de travail* "Accès au marché et commercialisation des produits agricoles : initiatives d'OP" - les autres thèmes étant relatifs à la gestion de l'offre, l'organisation de marchés et aux systèmes d'information sur les marchés).

Différentes expériences avaient été discutées lors du forum tenu à Bamako en 2007. Ce dossier complémentaire a été constitué pour continuer à nourrir le débat. Il comprend une sélection d'articles et documents sur :

- ▶ **Documents de référence et notes d'analyse** sur les principes du warrantage et enjeux, le crédit-stockage aux petits producteurs et pour les opérations de crédit-stockage de façon plus générale
- ▶ **Documents présentant des expériences dans les pays**, en particulier à Madagascar, au Niger, au Ghana