

Le warrantage, un système au service du financement des producteurs agricoles

Focus

[bookmark](#)

Date de publication:

janv. 2014

Auteur:

Elodie Gouillat

Publié par:

[Le Portail Microfinance](#)

Le crédit warrantage : un outil de gestion, de la trésorerie et du risque agricole, adapté aux petits producteurs

Dans un contexte où l'endettement demeure le lot des petits agriculteurs, le crédit warrantage se propose comme une réponse à un meilleur accès des services financiers pour ces derniers. En plus d'être un outil de gestion de la trésorerie, le système warrantage peut-être également un outil de gestion du risque agricole.

Le crédit warrantage, aussi appelé crédit stockage ou crédit warranté, est un système de crédit rural qui consiste, pour une organisation paysanne (OP) et/ou ses membres producteurs, à obtenir un prêt en mettant en garantie leur production (de mil, sorgho, riz, maïs, arachide etc.) susceptible d'augmenter de valeur. Les systèmes de warrantage ont deux objectifs principaux : éviter aux petits producteurs de vendre juste après la soudure (période, qui sépare la fin de la consommation de la récolte de l'année précédente et l'épuisement des réserves des greniers, de la récolte suivante, durant laquelle la population est contrainte de se débrouiller pour trouver des ressources monétaires afin d'acheter des vivres) lorsque les prix sont au plus bas et leur donner la possibilité d'accéder à un crédit.

Cet article se propose de dresser, notamment à partir de l'étude « [Gestion des risques agricoles par les petits producteurs : focus sur l'assurance récolte indicelle et le warrantage](#) » menée par le GRET et l'AFD en 2011, une synthèse des enseignements tirés des diverses expériences de warrantage menées en Afrique.

Fonctionnement

Le warrantage fait intervenir plusieurs acteurs. Selon le contexte, un intervenant dans le système peut occuper plusieurs postes, ou au contraire travailler avec des sous-traitants. Les principaux intervenants sont les suivants :

- **Producteur** : il cherche à stocker sa production, à obtenir un crédit et à vendre sa production en période de soudure.
- **Entreposeur** : il stocke les productions après avoir effectué les traitements nécessaires (lavage, triage, etc.) garantissant leur qualité. Son rôle est de consigner les entrées et les sorties du stock et de délivrer le récépissé, appelé « warrant », qui certifie le type de produit stocké, la quantité, la date, etc.
- **Emetteur des prêts** : une banque ou une IMF (institution de microfinance) accepte de reconnaître la garantie fondée sur les récépissés et émet un prêt au producteur sur la

base de cette garantie. Le prêt permet ainsi au producteur de continuer à subvenir aux besoins de sa famille sans vendre directement sa production à bas prix.

Fonctionnement technique

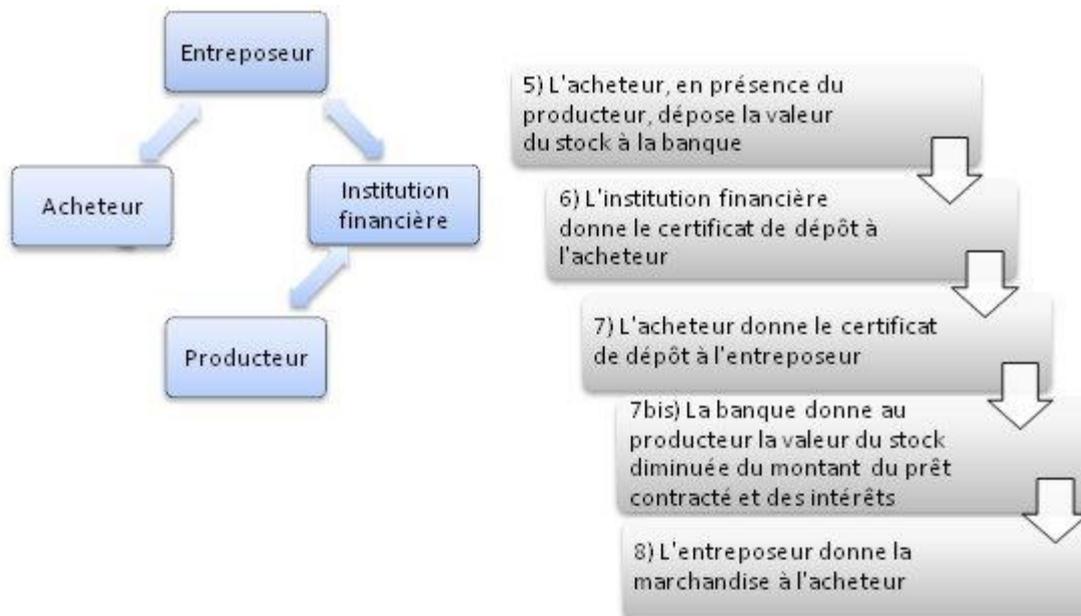
La forme la plus simple de warrantage à destination des petits producteurs est la suivante. Il s'agit d'un système avec une banque ou IMF, un stockeur et seulement deux phases d'ouverture du grenier : une pour stocker en début de saison, puis un déstockage pendant la période de soudure.

Figure 1: Fonctionnement étape par étape d'un warrantage simple

Phase 1: à la récolte (constitution)



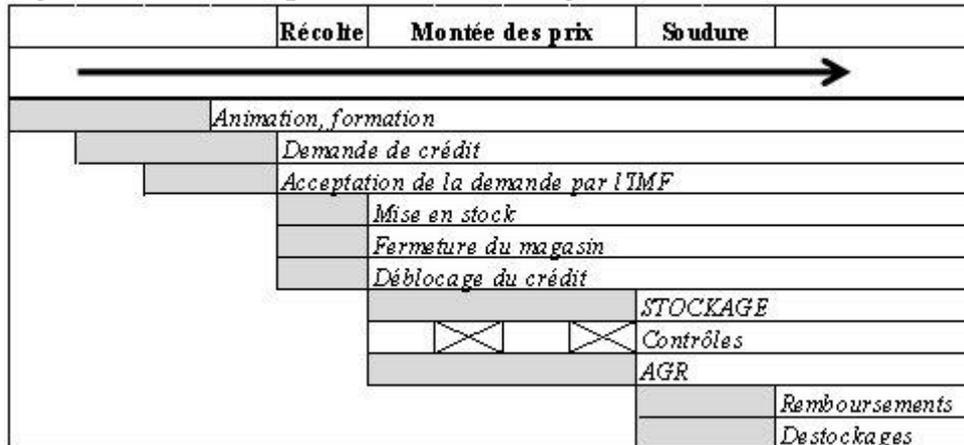
Phase 2: à la soudure (dénouement)



Au cours d'une saison, cela peut donner le schéma suivant:

Le producteur stocke au moment de la récolte, quand les prix sont relativement faibles en obtenant un crédit pour pouvoir mener une activité génératrice de revenu (AGR). Au moment de la soudure, il déstocke et rembourse le prêt grâce à la vente de la production et conserve la marge dégagée par les AGR et par l'augmentation de prix intra annuelle.

Figure 2: Vision temporelle du warrantage, sur une saison



Fonctionnement économique

La différence de prix à la récolte et en période de soudure doit ainsi être au minimum suffisante pour couvrir les coûts du système. L'hypothèse générale pour le fonctionnement de tout système de warrantage est l'existence d'une saisonnalité des prix importante. La différence de prix doit en effet toujours couvrir les coûts de crédit et de stockage.

Seulement, il n'est parfois pas possible de vendre toute la production stockée par les producteurs en période de soudure. Le producteur peut avoir besoin de racheter une partie de la production stockée pour subvenir à ses besoins. Ou bien il arrive que l'évolution des prix (des productions stockées) ne soit pas suffisamment croissante entre les périodes de récolte et de soudure. Dans ces cas-ci, il existe pour l'entrepôseur/le stockeur des systèmes de clés qui fixent les droits de l'IMF et des producteurs qui peuvent étaler les ventes communes sur l'année puis répartir le bénéfice.

Pour le stockeur, il s'agit d'une entreprise classique : il fait payer au producteur le coût du stockage et la garantie qu'il apporte à la banque.

Pour l'IMF ou la banque, l'octroi d'un prêt présente un risque qui sera couvert par la prise en garantie du stock à sa valeur au jour du stockage. Le montant du prêt pourra représenter un montant inférieur à cette valeur pour se prémunir contre d'éventuelles baisses des prix. Généralement la banque prête de 60 à 75% de la valeur de la production.

Avantages et limites du crédit warrantage

Comme tous les types de microcrédits, le crédit warrantage présente à la fois des avantages et des limites à la fois pour l'institution financière et le client.

1) Pour l'institution financière

Avantages

- **Protection contre le risque** : le crédit warrantage fournit aux producteurs une garantie immédiate pour cautionner un prêt. Ce type de garantie à la valeur marchande élevée est attractif pour les IMF qui comptent sur la pression sociale pour obtenir des remboursements.
- **Lissage des variations saisonnières des prix** : le système de crédit warrantage a pour effet de lisser les variations saisonnières du cours de certains produits agricoles sur l'année. Cela peut inciter les agriculteurs à participer au système, ce qui peut créer des chaînes d'approvisionnement plus courtes et plus compétitives.

- **Liquidité** : Contrairement aux propriétés foncières ou à d'autres formes de garanties, la garantie constituée par le stock est liquide. Elle peut être convertie en liquidités auprès d'une banque ou sur le marché. Cela représente un intérêt pour l'IMF, qui peut rencontrer certaines difficultés à se faire rembourser par l'agriculteur.

Limites

Gestion de l'entrepôt : le système ne fonctionne que si les entrepôts sont sûrs. Si l'IMF doit intervenir dans la construction ou la gestion de l'entrepôt, elle doit inclure ces coûts supplémentaires dans le prix du système warrantage.

2) Pour le client

Avantages

- **Rentabilité** : le système permet aux petits agriculteurs de différer la vente de leurs marchandises, ce qui leur permet de profiter des grandes variations saisonnières des prix pour ces produits et d'obtenir des liquidités au début de la récolte.
- **Transparence des prix** : un des effets du crédit-stockage est la collaboration entre les groupes d'agriculteurs et l'entreposeur pour établir les prix sur la base de la valeur marchande du produit. Les producteurs sont ainsi régulièrement informés de l'évolution des cours, et contribuent à fixer les prix au lieu de les subir.
- **Sécurité alimentaire** : les producteurs peuvent convertir leur épargne en « rachat » leurs produits à l'entreposeur pour leur consommation personnelle pendant la saison creuse, lorsque la nourriture est chère.
- **Qualité et quantité du grain** : les pertes liées au stockage constituent un problème important pour les producteurs. Stocker correctement signifie moins de perte et un prix de vente plus haut.

Limites

- **Spéculation** : le système favorise le comportement spéculatif des agriculteurs, qui essaient de maximiser leurs bénéfices en attendant que le prix des produits soit au plus haut pour vendre. Lorsque ce point est atteint, le flux de marchandises déversées sur le marché fait presque immédiatement chuter le cours. Cela peut laisser les producteurs avec plus de la moitié de leur stock au moment où les prix sont les plus bas.
- **Mauvaises techniques de stockage (ou insuffisance des dispositifs de séchage ou de conservation des produits agricoles)** : cela est particulièrement vrai dans les zones rurales, où les technologies font défaut ou sont trop onéreuses. Par conséquent, la détérioration, les insectes nuisibles et la baisse de qualité sont autant de risques pour les produits stockés.
- **Transport des marchandises à l'entrepôt** : représente un coût supplémentaire pour le producteur. Des frais de transports élevés risquent de dissuader les agriculteurs de stocker leur production.

Facteurs clés de succès du crédit warrantage

La mise en place d'un tel système requiert quelques bonnes pratiques. Les expériences menées par les IMF en Tanzanie, au Kenya, au Niger, en Zambie, à Madagascar et dans d'autres pays ont permis de tirer quelques leçons. Elles sont les suivantes :

- **Fiabilité de l'entrepôt** : si l'entreposeur est digne de confiance, les IMF peuvent accepter le reçu comme une garantie solide. La fiabilité de l'entrepôt procure également un sentiment de sécurité au producteur
- **Economies d'échelle** : le coût d'administration et de supervision du système de crédit-warrantage diminue avec l'augmentation de l'échelle. Plus le nombre d'entrepôts disponibles est important, plus le coût de suivi du système baisse.
- **Méthode appropriée de fixation des prix** : en général, le coût qu'un agriculteur est censé supporter – c'est-à-dire les intérêts du prêt plus les frais de stockage - tourne en moyenne autour de 25% du total estimé des bénéfices au début des récoltes. C'est un pourcentage élevé répercuté sur les clients, mais les IMF ont besoin de sommes suffisantes pour couvrir leurs coûts. Les IMF performantes peuvent cependant chercher des moyens de réduire ces coûts. Une manière d'y parvenir est d'opérer dans une région qui compte déjà des entrepôts fiables. Le contrôle et la gestion d'entrepôt sont très coûteux et très rarement viables lorsque l'IMF s'en occupe
- **Un effort permanent de formation et d'information** : un système de warrantage ne peut pas fonctionner efficacement et bénéficier d'un taux de pénétration satisfaisant, sans mesure d'accompagnement. Un travail de sensibilisation doit être entrepris à deux niveaux : d'un côté le **renforcement des compétences techniques des structures intermédiaires** en charge de la distribution des produits (les IMF, les gestionnaires des stocks,..), de l'autre **l'information des agriculteurs** sur le fonctionnement global du système.
- **Réglementation et supervision du secteur** : la réglementation est essentielle à la réussite d'un programme de crédit-warrantage. Le gouvernement doit s'attacher à trouver le mécanisme approprié de contrôle réglementaire.

Le warrantage adopte des formes diverses selon les expériences, tant au niveau de son organisation que de ses objectifs. Chaque forme de warrantage est justifiée par les opportunités sur place, les spécificités des cultures, la législation, etc. Ce système poursuit plusieurs objectifs qui, par leurs effets indirects, réduisent le risque des producteurs : l'accès au crédit pour les agriculteurs permet d'investir dans les intrants. Il permet en outre de regrouper les producteurs. Une grande quantité de production se retrouve dans un même endroit, cela peut attirer les commerçants et offrir aux producteurs une négociation équilibrée.