

Innovations en microfinance

Cette série présente les programmes de microfinance innovateurs lors de la conférence organisée en février 2000 à Bamako, au Mali (« Advancing Microfinance in Rural Africa »). Ces programmes cherchent à ouvrir les frontières de la microfinance rurale, particulièrement en Afrique de l'Ouest. Ces notes évoquent des pratiques innovantes, mises en œuvre dans des environnements particuliers. Il ne s'agit pas d'une présentation générale des produits financiers. Nous conseillons aux institutions d'utiliser ces notes techniques en guise d'introduction. Pour tout renseignement complémentaire sur le sujet, et son application à un programme, veuillez vous reporter à la bibliographie en dernière page.

Crédit-stockage : financement des producteurs agricoles

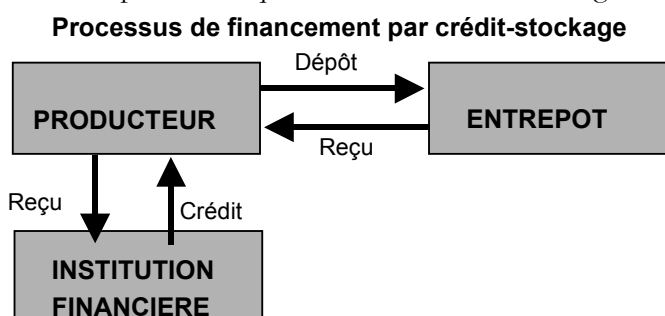
I. INTRODUCTION

L'endettement a toujours été le lot des petits agriculteurs. Ils écoulent souvent leurs marchandises au début de la moisson ; ainsi, ils peuvent garder leurs nouvelles récoltes jusqu'à la saison creuse, au moment où le prix et le potentiel de bénéfice sont optimaux. Cependant, des techniques de conservation ou de séchage inappropriées, jointes à de mauvaises conditions de stockage, peuvent conduire les petits agriculteurs à perdre le bénéfice des variations saisonnières de prix au profit de spéculateurs ou de négociants étrangers. Grâce au crédit-stockage (« inventory credit » ou « warehouse receipt » en anglais), les petits producteurs peuvent regagner cette marge de manœuvre.

Les expériences menées à travers le monde montrent que le crédit-stockage peut offrir une solution aux agriculteurs. En stockant leurs produits dans un entrepôt fiable jusqu'à ce que leur cours augmente, et en utilisant ces produits comme garantie, ils peuvent accéder à des ressources financières avant de vendre leur production. Le crédit-stockage s'adresse plus volontiers à des groupes de producteurs qu'à des particuliers, ce qui favorise l'échange d'informations sur le marché. Cette formule contribue également à la transparence des prix. Cela autorise les agriculteurs à prendre la décision de vendre leurs marchandises en connaissance de cause, au lieu d'attendre les propositions des acheteurs qui démarchent les producteurs, à des prix souvent inférieurs aux prix du marché.

Les institutions de microfinance (IMF) ont elles aussi tout intérêt à proposer cette méthode de financement. Un tel système permet de réduire leur prise de risque dans la mesure où il intègre une garantie présentant une valeur marchande élevée et pouvant être rapidement convertie en liquidités.

Cependant, le crédit-stockage est, par définition, une activité spéculative. Souvent, les producteurs sont tentés d'attendre que les prix du marché atteignent leur point culminant pour maximiser leurs profits. Mais lorsque les prix commencent à chuter, les producteurs se retrouvent à vendre la plus grosse partie de leur stock à des prix qui ne leur laissent qu'un bénéfice dérisoire. Prévenir la spéculation est crucial pour assurer le succès du crédit-stockage. Pour autant, la clef de la réussite réside avant tout dans la mise en place de facteurs aussi importants qu'un bon système de stockage et un suivi attentif.



II. FONCTIONNEMENT DU CREDIT-STOCKAGE

Le financement par crédit-stockage consiste à utiliser les marchandises entreposées dans un lieu sûr comme garantie du crédit. Ce système permet aux producteurs de stocker leurs produits finis ou leur production agricole dans un entrepôt fiable. Ils reçoivent en retour un reçu certifiant le dépôt et indiquant le volume, la qualité et la catégorie des biens entreposés. Ce reçu peut être utilisé comme garantie pour solliciter un prêt auprès d'une institution financière telle qu'une banque ou une IMF.

Le financement par crédit-stockage fait intervenir généralement trois parties : la banque, l'agriculteur et l'entreposeur. L'agriculteur choisit un entrepôt, dans lequel il va déposer sa marchandise. L'entreposeur réalise une estimation des biens par catégorie, les classe, et délivre un reçu à l'agriculteur pour certifier le dépôt. L'agriculteur présente ensuite le reçu à l'IMF qui, en fonction de la valeur marchande estimée des biens, octroie un prêt à l'agriculteur. L'emprunt est extrêmement souple, puisqu'il permet au producteur soit de financer l'expansion de son activité, soit de rembourser ses dettes, soit de l'employer à tout autre dessein.

Les entrepôts peuvent être ouverts ou fermés. Dans le premier cas, l'agriculteur a la possibilité de retirer sa marchandise à tout moment. Dans le second cas, l'agriculteur n'accède à ses biens qu'à une date prédéterminée. S'il enlève sa marchandise, l'agriculteur est tenu de rembourser l'emprunt –principal et intérêts- à la banque, et de s'acquitter de tout frais de stockage auprès de l'entreposeur. Une autre alternative offerte à l'agriculteur consiste à utiliser l'entrepôt comme un réseau de distribution. Dans cette éventualité, la marchandise est remise à l'acheteur, le prêt et les commissions sont déduites du prix de vente, et tous les bénéfices résiduels reviennent à l'agriculteur.

III. TYPES D'ENTREPOTS

Il existe différents types d'entrepôts. Chacun propose au client son éventail de garanties et de services. Les cinq types principaux sont les suivants :

- **Entrepôts publics** : ouverts à tous sans condition. Tout producteur agricole peut stocker ses produits dans un entrepôt public.
- **Entrepôts spécialisés** : entrepôts gérés sur le site d'une autre activité. Ce type concerne des activités comme les minoteries ou les filatures de coton, lesquelles financent l'achat de la matière première, tandis qu'un tiers gère le stock pour la banque.
- **Entrepôts à clef double** : garantissent le dépôt dans la mesure où la banque et le déposant exercent ensemble le contrôle sur l'entrepôt. Les deux possèdent une clef, et les deux clefs sont nécessaires pour l'accès au dépôt.
- **Entrepôts autogérés ou à clef unique** : le déposant a tout contrôle sur son stock. Habituellement, une supervision est exercée par la banque ou l'IMF.
- **Entrepôts commerciaux** : l'entreposeur commercialise les biens en stock au nom du déposant. Malgré un conflit d'intérêt apparent pour l'entreposeur, ce système a prouvé sa validité depuis des années en Amérique du Nord.

IV. CREDIT-STOCKAGE : AVANTAGES ET INCONVENIENTS

Comme tous les types de microcrédits, le crédit-stockage présente à la fois des avantages et des inconvénients pour l'IMF d'une part, et le client d'autre part :

POUR L'IMF

Avantages

- **Protection contre le risque** : le crédit-stockage fournit aux entrepreneurs 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 les remboursements, notamment lorsqu'elles prêtent à de nouveaux clients pour lesquels elles ne disposent pas d'historique de crédit.
- **Moindre variabilité saisonnière des prix** : le système de crédit-stockage a pour effet de lisser les variations saisonnières du cours de certains produits agricoles sur l'année. Cet avantage incitera certainement un nombre croissant d'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 tout particulier pour l'IMF, qui peut rencontrer certaines difficultés à se faire rembourser par l'agriculteur.

Inconvénients

- **Rentabilité décroissante** : l'expérience a montré que certains programmes de crédit-stockage contribuent à lisser les cours du marché et à stabiliser le prix global. Lorsque la méthodologie lie le montant du prêt à la valeur estimée des produits, la baisse du prix entraîne la diminution du montant du prêt auquel peut prétendre le producteur, et du montant des intérêts collectés par l'IMF.
- **Gestion de l'entrepôt** : le système ne fonctionne que si les entrepôts sont sûrs. Une IMF peut créer ou gérer un entrepôt, mais l'expérience a montré que ce cas de figure est rarement viable pour l'institution. Si une IMF doit intervenir dans la construction ou la gestion d'un entrepôt, elle doit prendre des précautions et inclure ces coûts supplémentaires dans le prix de son programme de crédit-stockage.

POUR L'ENTREPRENEUR

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'entrepouseur 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'entrepouseur pour leur consommation personnelle pendant la saison creuse, lorsque la nourriture est chère.

Inconvénients

- **Spéculation** : le système favorise le comportement spéculatif des agriculteurs, qui essaient de maximiser leurs bénéfices en attendant que le prix de leurs produits atteigne son point culminant pour vendre. Lorsque ce point est atteint, le flux de marchandises déversées sur le marché fait presque immédiatement chuter le cours. Cette pratique peut laisser les producteurs avec plus de la moitié de leur stock au moment où les prix sont les plus bas. Au total, ils sont perdants.
- **Insuffisance des dispositifs de séchage et de conservation** des produits agricoles : cela est particulièrement vrai dans les zones rurales, où les technologies peuvent faire défaut ou

être trop onéreuses. Par conséquent, la détérioration, les insectes nuisibles et la baisse de qualité sont autant de risques pour les produits stockés.

- **Mauvais approvisionnement ou insuffisance des conservateurs chimiques** : cela peut diminuer le volume total des produits utilisables et affecter la valeur globale du produit, empêchant le producteur de recevoir la meilleure offre pour ces produits.
- **Transport des marchandises à l'entrepôt** : représente un coût supplémentaire pour le producteur. Dans les zones rurales où les camions et le carburant sont chers et difficiles à obtenir, le transport des marchandises jusqu'au village voisin ou à la ville la plus proche peut poser un véritable défi. Des frais de transports élevés risquent de dissuader les agriculteurs de stocker leur production.

V. LES ELEMENTS DU SUCCES

La réussite d'un programme de crédit-stockage n'est pas difficile à obtenir si on réunit quelques conditions clefs. Les expériences menées par les IMF au Ghana, en Afrique du Sud et dans d'autres pays africains ont permis de tirer quelques leçons.

- **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-stockage 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 très 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.
- **Réglementation et supervision du secteur** : la réglementation est essentielle à la réussite d'un programme de crédit-stockage. Le gouvernement doit s'attacher à trouver le mécanisme approprié de contrôle réglementaire. Il existe deux approches principales : d'une part l'approche minimaliste, qui implique un faible contrôle réglementaire, et d'autre part l'approche maximaliste, qui demande un contrôle important.
 - ➔ **L'approche minimaliste** permet aux banques de sélectionner et de contrôler les entreposeurs individuellement, sans intervention de l'Etat. La méthode est généralement efficace, mais elle fonctionne dans le cas de gros clients opérant dans les ports ou dans d'autres zones urbaines. Le coût élevé de ce système le rend impraticable pour les IMF. Il est très rare que ce système touche les zones rurales.
 - ➔ **L'approche maximaliste** plaide pour le contrôle de l'Etat sur les entrepôts et de l'institution d'un système d'évaluation national. Ce système décharge les IMF du contrôle et permet souvent d'étendre le crédit-stockage aux zones rurales. Cependant, pour un contrôle adéquat, ce système requiert un fonctionnement étatique non corrompu et efficace.

VI. QUELQUES LEÇONS DE MARKETING

Le financement par crédit-stockage peut s'avérer rentable à la fois pour les IMF et les producteurs. L'expérience a montré que pour ce genre de crédit, les taux de remboursement sont généralement élevés. Dans certains cas, les agriculteurs ont la possibilité d'augmenter de 230% leur prix de vente. C'est un impact significatif si l'on considère les risques liés aux microactivités agricoles.

Mais l'expérience a prouvé qu'un programme peut être victime de son propre succès. Contre toute attente, le programme de crédit-stockage de TechnoServe au Ghana a rencontré une telle réussite que d'autres institutions, dont le gouvernement ghanéen, ont investi le marché. Cela a eu pour résultat d'augmenter considérablement le volume de maïs sur le marché pendant la période normalement creuse, et de faire chuter le prix optimal et les bénéfices escomptés par les producteurs.

Le tableau ci-dessous illustre les résultats du programme de crédit-stockage de TechnoServe au Ghana depuis sa mise en place. Les agriculteurs enregistrent un taux de rentabilité décroissant, tandis que le montant total des prêts est en augmentation constante sur toute la période. Cette situation a des conséquences sur la capacité d'une IMF à rendre un programme viable sur le long terme.

Année	Prix en période de récolte/Sac	Prêt/Sac (75% de A)	Coût de l'emprunt et autres frais de stockage (réels)	Prix de vente/Sac (réels)	Augmentation entre prix en période de récolte et prix au moment de la vente (D-A) / A*100	Avantage net pour le producteur (D-(A+C))/A*100
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)
1992/93	8 000	6 000	1 097	13 937	74%	61%
1993/94	8 000	6 000	2 138	14 290	79%	52%
1994/95	8 000	6 000	3 096	29 566	270%	231%
1995/96	15 000	11 250	4 667	24 347	62%	31%
	36 000			79 300	120%	84%

* L'inflation au Ghana sur la même période doit normalement être prise en compte dans l'examen du niveau réel des bénéfices du producteur. Le taux d'inflation (déflateur du PIB, en %) était de :

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Inflation	12,8	22,2	24,0	20,0	21,5	24,1	22,9	23,7

Sources : Kwadzo George, « Inventory Credit : A Financial Product in Ghana », présenté lors de la conférence tenue en février 2000 à Bamako, au Mali, sur les programmes de microfinance. Les statistiques sur l'inflation sont extraites de « World Bank Live On-Line Database : Africa Summary Briefings », Banque mondiale, août 2000, www.worldbank.org.

VII. CONSEILS POUR LES IMF

Pour assurer le succès d'un système de crédit-stockage, les IMF doit faire davantage qu'octroyer simplement des prêts sur présentation d'une garantie. Au Ghana, TechnoServe mène un

programme de crédit-stockage depuis plus de dix ans. Forte de cette expérience, l'organisation en a déduit les éléments à intégrer dans une stratégie gagnante :¹

- connaître les cycles de prix annuels et suivre de près les prix du marché pour toujours connaître la valeur réelle du produit stocké ;
- identifier des acheteurs suffisamment tôt pour être averti de leurs besoins en qualité et en quantité quand débute la saison ;
- s'assurer que le producteur traite correctement ses produits ;
- minimiser le risque en limitant le stockage à une période spécifique et avec des règles de tarification strictes ;
- contrôler la qualité des céréales ;
- mettre au point des accords de vente détaillés spécifiant la tarification, le conditionnement, la qualité, le point de livraison et la durée du contrat ;
- garantir une communication interne claire et complète ;
- surveiller la politique et les actions du gouvernement dans le secteur.

VIII. EXEMPLES INSTITUTIONNELS

TECHNOSERVE AU GHANA : AIDE AUX GROUPES DE PRODUCTEURS

L'objectif du programme de crédit-stockage développé par TechnoServe est de permettre aux petits agriculteurs de profiter des variations saisonnières des prix, avantage d'ordinaire accaparé par les commerçants locaux. Ce système doit donner aux producteurs la possibilité d'épargner en vue d'investissements dans des activités moins spéculatives.

Au début de la période de récolte, TechnoServe évalue le nombre de membres d'un groupe prévoyant de stocker leur production et calcule le montant de crédit anticipé. TechnoServe n'octroie pas de crédits directement. Elle travaille avec une institution de crédit qui octroie les prêts sur présentation d'un reçu par les membres d'un groupe de TechnoServe. Une fois à l'entrepôt, les marchandises sont évaluées en fonction de leur teneur en humidité, de la présence de corps étrangers et du poids par sac, avant d'être stockées dans un endroit commun. Le responsable des garanties édite un reçu que le client présente à la banque, pour qu'elle débloque le crédit. Les fonds ne sont pas affectés, les agriculteurs peuvent les utiliser selon leurs besoins. Les prêts sont octroyés aux groupes au nom de leurs membres. Les groupes redistribuent ensuite les crédits aux membres, au prorata de leur dépôt, au taux d'intérêt du marché (entre 36 et 45% par an environ).

¹ Kwadzo George, "Inventory Credit : A Financial Product in Ghana"

Dès que les céréales sont entreposées, elles deviennent propriété collective du groupe. Les membres du groupe sont alors co-responsables pour le traitement, le stockage et la vente de la marchandise. De par le transfert de propriété des céréales au groupe, celui-ci peut agir au nom de tous, généralement en désignant quelques leaders, pour vendre conjointement des lots plus importants. Tout au long de l'opération, les conseils et l'expertise fournis par TechnoServe représentent une sécurité. Le système à clef unique est appliqué aux clients familiarisés avec le programme et le marché.

Chaque groupe tient à jour ses propres registres en utilisant une méthode comptable développée par TechnoServe. Le compte de chaque agriculteur est indépendant, et comprend le nombre de dépôts de céréales, les crédits, les frais ainsi que tout stock racheté. Les producteurs participants paient des frais de stockage, de traitement et de manutention, calculés par sac. Les groupes peuvent vendre en plusieurs lots à des tarifs différents, mais chaque producteur reçoit une rémunération correspondant au prix moyen de vente, pour le nombre de sacs qu'il avait en dépôt.

Pour éviter la spéculation chez les agriculteurs, TechnoServe encourage ce qu'elle appelle la « vente par étapes ». Il est conseillé aux producteurs de vendre les céréales stockées en deux ou trois lots au moment où les prix commencent à monter, plutôt que d'en attendre le point culminant. Le bénéfice total peut s'avérer moindre, mais cela contrebalance le risque d'une perte considérable. En outre, l'adoption de cette stratégie rend le marché moins imprévisible.

Lorsque le programme a démarré, le montant du crédit accordé par l'institution financière était limité à une partie – généralement de 70 à 80% - de la valeur de récolte des céréales stockées. Maintenant que l'écart de prix saisonnier se resserre, le pourcentage de crédit consenti diminue pour s'établir entre 40 et 50%, ce qui correspond à la réduction de la capacité d'endettement des producteurs. Au début du programme de crédit-stockage, le prix du maïs pendant la saison creuse était généralement de 75 à 250% supérieur au prix de récolte. Cela générait des bénéfices substantiels pour les agriculteurs et garantissait la capacité des groupes à rembourser 70 à 80% du prix estimé. En raison du succès remporté par TechnoServe, d'autres groupes sont entrés sur le marché, et les augmentations saisonnières de prix n'ont été que de 27,5% sur les deux dernières années. Cette tendance a contraint TechnoServe à ne plus limiter son programme aux seuls producteurs de maïs, et à l'étendre aux producteurs de niébé, d'arachides et de riz. Cet ajustement du programme a également maintenu le taux de remboursement entre 95 et 100% sur toute la durée du programme.

MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL : PROGRAMME PILOTE DE CREDIT-STOCKAGE DANS LES ZONES RURALES NIGERIENNES

Au Niger, la sécurité alimentaire a toujours posé problème pour la population rurale. Si le pays a déjà connu des temps difficiles, la situation a encore empiré ces dernières années à cause de la dévaluation du franc CFA et de l'augmentation en conséquence du prix des intrants agricoles importés. L'acquisition de ces intrants était souvent compliquée par le manque de soutien financier, crédits agricoles par exemple, pour aider les producteurs à acheter les intrants dont ils avaient absolument besoin. Ces conditions poussaient fréquemment les agriculteurs à contracter des dettes remboursables dans des délais aussi brefs que possible. Cette tendance obligeait les producteurs à vendre leurs produits au début de la saison de récolte de manière à pouvoir rembourser leur emprunt, alors que six mois après, les prix pour le même produit

augmentaient généralement de plus de 50%. Par conséquent, le ministère nigérien du Développement rural a lancé en 1998 un programme pilote de crédit-stockage, dans le but d'aider les groupes de producteurs à financer l'acquisition d'intrants pour les cultures.

Durant la première phase du programme pilote mené sur deux ans, le ministère a installé des entrepôts dans les villages pour le stockage des productions. Le système appliqué était celui à clef double, une clef étant remise à l'organisation de producteurs et l'autre à la MUTEC, l'institution financière chargée d'octroyer les prêts aux groupes de producteurs. Lors du dépôt, la MUTEC estimait les marchandises et délivrait un reçu aux groupes de producteurs indiquant la quantité et la qualité des biens entreposés. Les groupes de producteurs étaient alors en mesure de contracter un prêt auprès de la MUTEC, équivalant au prix de récolte des marchandises stockées, dans la limite de 1,7 millions de FCFA (2 833 US\$). Après le décaissement du prêt, le groupe devait effectuer un dépôt obligatoire de 500 000 FCFA (833 US\$), sur un compte épargne de la banque. La durée du prêt était généralement de cinq mois, entre la première récolte et le moment où le prix de vente serait maximal. Les groupes de producteurs payaient un taux d'intérêt d'environ 15% du montant total du crédit, comprenant le montant de l'épargne obligatoire.

Les groupes de producteurs achetaient ensuite de nouveaux produits et intrants agricoles, qu'ils stockaient aussi dans l'entrepôt pour une utilisation ultérieure. En avril, les groupes de producteurs négociaient la vente de leurs produits avec les commerçants, et les ventes étaient réalisées en mai. Pendant la première année du projet, les agriculteurs ont vu leur prix de vente passer d'un montant estimé de 1,7 millions de FCFA à 2,35 millions de FCFA, soit une croissance de revenus de 38%.

Dans les premiers temps du programme pilote, le ministère a constaté une nette amélioration des bénéfices des producteurs. Mais ce succès n'a pas été sans mal. Le programme entre actuellement dans sa phase finale et le ministère s'engage à le poursuivre. Cependant, l'expérience permet déjà de tirer d'importantes leçons :

- Le système prévoit que la MUTEC évalue les marchandises et délivre les reçus sur site, mais il est difficile d'amener la banque à rencontrer les producteurs sur rendez-vous dans les zones rurales, en particulier en raison de la difficulté à contacter la banque lorsqu'un producteur se trouve dans l'impossibilité de se rendre à un rendez-vous.
- La dispersion des producteurs et de leurs marchandises dans une région rurale rend l'évaluation des biens coûteuse pour la MUTEC. Actuellement, le ministère subventionne ses coûts de déplacement en zone rurale, mais ce soutien financier ne durera pas toujours, et il n'est pas certain que la MUTEC soit capable de supporter ces coûts toute seule.
- Le taux d'intérêt des prêts de la MUTEC est élevé. Sur les cinq mois du crédit, le taux est de 15% du montant total de l'emprunt. Après avoir déduit du crédit total l'épargne obligatoire s'élevant à 500 000 FCFA, le taux d'intérêt effectif atteint 21%. Etant donné que le différentiel de prix est généralement de 50% seulement entre la période de récolte et la saison creuse, un taux d'intérêt de 21% entame sérieusement les bénéfices des producteurs.
- Malgré l'utilisation de reçus de dépôt comme garantie, le montant d'épargne obligatoire est élevé, et son impact sur l'intérêt du crédit n'est pas négligeable.

Pour régler certains de ces problèmes, le ministère s'est lancé à la recherche de solutions créatives pour la prochaine phase du programme, à commencer par de nouveaux intermédiaires financiers. Tous les niveaux d'assistance sont examinés, des banques nationales aux banques commerciales privées. Un agent recruté à l'intérieur du ministère aidera sur le terrain au bon déroulement du projet et le supervisera. Le ministère travaille par ailleurs à promouvoir un système régional d'entrepôts privés, qui permettra aux entreposeurs d'agir en tant que tiers et de contrôler le système en les habilitant à évaluer les marchandises et à délivrer des garanties.

En dépit des premiers écueils du programme pilote, le ministère estime que ce programme présente de nombreux avantages. Il a largement aidé les groupes de producteurs à augmenter leurs revenus et leur capacité à acquérir des intrants à des moments cruciaux, sans entamer les revenus des ménages.

IX. CONCLUSIONS

Dans les régions rurales d'Afrique, le financement par crédit-stockage offre des avantages certains à la fois pour les producteurs et pour les IMF. Les agriculteurs ont accès à des dispositifs de stockage, ce qui leur permet de maximiser leurs profits comme jamais auparavant. L'utilisation d'une garantie matérielle pour cautionner le prêt minimise les risques pour les IMF et donne accès à un nouveau segment de clientèle, d'ordinaire difficile à toucher.

Cependant, les projets de crédit-stockage ne s'adressent pas à tout le monde. Les expériences de TechnoServe au Ghana et du ministère du Développement rural au Niger montrent que le système de crédit-stockage est plutôt adapté à des groupes organisés de producteurs, qui peuvent intervenir collectivement sur le marché. Les producteurs individuels ont besoin d'être formés aux pratiques du marché, et il leur faut des outils appropriés pour leur éviter de perdre tous leurs bénéfices dans des activités spéculatives.

Pour mener à bien un programme de crédit-stockage, les IMF doivent affronter nombre de défis et de contraintes qu'elles ne contrôlent pas toujours. Chacun des éléments identifiés, depuis la fiabilité de l'entrepôt jusqu'à la pertinence du contrôle exercé par le gouvernement, peut avoir d'importantes répercussions sur la réussite du programme.

Néanmoins, si elles apportent tout le soin nécessaire au développement du produit, les IMF peuvent créer un système de crédit-stockage souple et rentable. Parallèlement, elles doivent faire attention à fixer les prix des produits de manière adaptée, elles doivent connaître parfaitement le marché et le secteur sur lequel elles opèrent, et elles doivent travailler à faciliter les négociations et la vente. Tous ces facteurs influencent directement la viabilité des programmes de crédit-stockage des IMF, et la capacité de ces dernières à offrir sur le long terme un produit financier aussi primordial.

X. BIBLIOGRAPHIE

Coulter J.P. et A.S. Shepherd, « Inventory Credit, An Approach to Developing Agricultural Markets », *FAO Agricultural Services Bulletin*, Rome : FAO, 1995, p. 120.

Coulter J.P. et N. Norvell, « The Role of Warehousing in Africa : Lessons from Four Continents », *Actes de la conférence sur le développement de la CNUCED* à Lyon, Genève : UNCTAD, novembre 1998.

Kwadzo George, « Inventory Credit : A Financial Product in Ghana », présenté lors de la conférence sur le thème “Advancing Microfinance in Rural West Africa,” Bamako, Mali, Février 2000.

Cet article a été écrit par Jacqueline Bass et Katrena Henderson, de Weidemann Associates, Inc., sur la base des interventions de Jonathan P. Coulter, consultant indépendant, de George Kwadzo, de TechnoServe Ghana, et de Seidou Bakari, du ministère pour le Développement rural au Niger, lors de la conférence tenue en février 2000 au Mali sur les programmes de microfinance (« Advancing Microfinance in Rural West Africa »). Le Bureau pour le Développement des Microentreprises de USAID a largement contribué à cet article. Dina Towbin, de Weidemann Associates, Inc., a fourni le support éditorial. Cette publication est une production conjointe de Weidemann Associates, Inc., et de Development Alternatives, Inc., réalisée dans le cadre du projet Microentreprise Best Practices financé par USAID et du contrat MicroServe Indefinite Quantity. La traduction française a été réalisée par le service de traduction du GRET.

Paru en octobre 2000