

Renforcer les capacités des réseaux d'organisations agricoles par l'analyse de l'évolution du prix des céréales locales au Burkina, Mali et Niger durant la période 2001-2010... et ses incidences sur la warrantage au Niger.

7 décembre 2010



Une étude réalisée par les ONG AcSSA (Niger), AMASSA, APROSSA, et Afrique verte.

Avertissement : Le RECA vous propose un extrait de cette étude, consacré au warrantage au Niger. Cependant nous vous conseillons fortement de télécharger l'intégralité de ce travail sur le site d'Afrique verte (le lien est donné en fin de note). Les données présentées doivent inciter les responsables des organisations de producteurs et des structures d'appui à encore mieux réfléchir leurs opérations de commercialisation

L'intégralité du document est disponible en ligne sur le site d'Afrique verte / 32 pages – 1,4 Mo

http://www.afriqueverte.org/r2_public/media/fck/File/Documentation/DocsAV/organisations%20agricoles%201,4%20Mo.pdf

Cette étude analyse l'évolution des prix des céréales au Burkina, au Mali et au Niger afin de contribuer à la détermination de points d'alerte susceptibles d'aider les OP dans la prise de décision.

Plus spécifiquement, le document **met en cause quelques idées reçues**, notamment celle la plus couramment utilisée pour la gestion des stocks céréaliers au Sahel : les prix seraient bas à la récolte pour augmenter jusqu'à la soudure.

Partant de cette hypothèse, il est fréquemment recommandé aux OP de stocker à la récolte et de déstocker six ou huit mois plus tard, pour profiter d'une période de vente, soi-disant plus favorable.

Ainsi, le système du warrantage qui repose sur ce principe est souvent conseillé aux producteurs comme étant une opportunité de commercialisation. Cependant, les producteurs ne sont pas certains de « gagner » à tous les coups, contrairement à d'autres acteurs.

La lecture et une véritable « étude » de ce document sont absolument à conseiller à tous pour sortir des idées toutes faites ou évidentes, et mieux conseiller les producteurs pour une bonne valorisation de leurs récoltes.

Le warrantage

Objet de ce point d'étude : à partir des données collectées sur les prix et à partir des remarques des opérateurs, quelles conclusions pouvons-nous en tirer par rapport au warrantage ?

Nous avons choisi d'étudier le cas du mil au Niger car c'est le pays qui utilise le plus ce mécanisme.

Nous avons vu dans l'étude que : La variation saisonnière théorique des prix n'est nettement respectée qu'une fois sur deux, en moyenne, sur les 9 campagnes dans les trois pays.

Les opérateurs, OP ou commerçants, se plaignent de problèmes de stockage et de difficultés d'accès aux financements, entravant la production ou la commercialisation des céréales.

Définition du warrantage

Le warrantage est une opération de crédit dans laquelle une marchandise consignée en magasin garantit le financement sollicité par le propriétaire.

Comment se noue et se dénoue une opération de warrantage ?

L'opération de warrantage se fait en 2 phases :

- **À la récolte**, le producteur dépose la quantité de marchandise de son choix à l'entrepôt. Le gestionnaire de l'entrepôt établit un certificat de dépôt (le warrant) qu'il remet au déposant. Muni du certificat de dépôt, le producteur se rend dans l'IMF qui lui accorde un crédit correspondant au maximum à 100 % de la valeur du jour de sa marchandise (mais plus généralement 80 % de la valeur, pour limiter le risque). En échange, l'institution de micro finance retient le certificat de dépôt, qui représente pour elle la garantie. **À ce moment, l'opération est dite nouée.**
- **À la soudure** (ou au terme convenu), le producteur identifie lui-même un acheteur pour son produit et ensemble, ils se rendent dans l'IMF pour payer la marchandise et récupérer le certificat de dépôt qui permet à l'acheteur de prendre possession du stock. L'IMF établit le décompte du producteur, déduit l'emprunt majoré de son intérêt et les frais d'entreposage et remet le solde final au producteur. **L'opération est dite dénouée.**

Le warrantage représente-t-il une opportunité commerciale pour les OP ?

Pour répondre plus précisément à la question, calculons la rentabilité de l'opération pour le paysan. Cette rentabilité est mesurée par le niveau du **solde final** que le financier remet au producteur.

Pour cela, nous avons comparé (en valeur relative) les charges et les produits liés à l'opération.

- Les charges sont notamment : le taux d'intérêt de l'IMF, le coût de l'entreposage et les pertes éventuelles de stockage.
- Le produit est constitué du différentiel entre le prix d'achat à la récolte et le prix de vente.

Ce type de calcul nécessite de chiffrer les variables. Pour l'exemple, prenons des taux et durées couramment utilisés au Niger.

Au Niger, le taux d'intérêt généralement pratiqué par les IMF est de 2,5 % par mois (mais il peut être plus faible). La durée du prêt correspond à l'intervalle qui sépare le début de la période de récolte et la période de vente (en général six mois, mais le producteur peut chercher un acheteur avant ce délai).

Sur cette période, l'intérêt cumulé est donc de 15 %. En supposant que les frais d'entreposage et pertes éventuelles ne dépassent pas 2,5 %, le seuil de rentabilité de l'opération pour le producteur se situerait à 17,5 %.

Donc, si le prix augmente de 17,5 % entre la récolte et la vente, le producteur ne perd pas, mais il ne gagne rien. Ainsi, pour que l'opération soit rentable pour lui, il faut que le taux de variation soit **supérieur à 17,5 %**. S'il est inférieur à ce taux, l'opération se résultera par une perte sèche

pour le producteur, car l'emprunt et son intérêt devront dans tous les cas être payés au financeur. Dans ce cas, le dénouement de l'opération se fera dans la douleur.

A partir des taux de variation du prix du mil entre la période de récolte et la période de vente, sur les neuf campagnes concernées par l'étude (tableau dans le document de l'étude).

- Le prix à la récolte a été calculé en faisant la moyenne du prix des deux mois de la période propice de collecte à savoir : novembre et décembre.
- Le prix de la période de vente, six mois plus tard, est également la moyenne de deux mois : avril-mai.

Comme les régions d'Agadez et de Niamey ne sont pas des zones de production céréalière, nous avons enlevé ces deux marchés de l'analyse. Ainsi, l'étude a porté sur quatre régions agricoles : Zinder, Maradi, Dosso (à partir de novembre 2003) et Tillabéry.

À la lumière des données (présentées dans un tableau / voir le document original), nous voyons que le prix du mil augmente, entre les récoltes et la période de vente : sur trente-quatre données, vingt-quatre fois la variation est supérieure à 17,5 %. Donc, dans 71 % des cas, le warrantage semble être une opportunité pour le producteur de mil.

Pourtant...

Sur 34 données :

24 campagnes semblent favorables à l'OP pour le warrantage (71 % des cas)

Le banquier gagne plus que l'OP : 21 fois (62 % des cas)

L'OP et le banquier gagnent la même chose (15 %) : 4 fois (12 % des cas)

L'OP gagne plus que le banquier (plus que 15 %) : 9 fois (26 % des cas)

L'OP a une perte : 10 fois (29 % des cas)

L'OP gagne de 0 à 5 % : 8 fois (24 % des cas)

L'OP gagne entre 6 et 14 % : 3 fois (9 % des cas)

Donc, pour limiter le risque de l'OP, il faut octroyer le crédit en pondérant la valeur du stock. Dans cet exemple, si le crédit est calculé sur 80 % de la valeur du stock, le risque devient nul.

Part du producteur dans l'affectation du résultat du warrantage

Évaluons la part qui revient au producteur dans l'affectation du résultat de cette opération, et celle qui revient au banquier. En effet, il est intéressant de savoir, en cas de rentabilité, quel acteur profite le plus du système. Cela revient à vérifier la répartition du résultat final entre les parties prenantes. Soulignons que sur une période donnée, la part du financier est **fixée, positive** et **constante** quel que soit le résultat de l'opération, tandis que celle du producteur est proportionnelle au résultat commercial de l'opération. Le tableau donne la répartition en terme relatif, du gain entre les acteurs.

Les chiffres montrent que c'est seulement dans quelques rares cas que l'opération profite plus à l'OP qu'au banquier (9 cas sur 34). C'est le cas du producteur des régions de Zinder et Maradi en 2001-2002 et en 2003-2004, de Maradi et Dosso en 2004-2005 et de Maradi, Dosso et Tillabéry en 2007-2008.

Pour toutes les autres années et dans toutes les autres localités, le banquier en profite plus que l'OP (21 fois sur 34). Pire, dans 10 cas sur 34, le producteur doit chercher d'autres moyens pour payer le banquier et les frais.

Dans ces conditions, il y a lieu de se poser la question à qui profite réellement le warrantage. **Comme on le voit, la part qui revient au producteur est rarement proportionnelle au risque qu'il prend et le banquier ou l'IMF ne partagent aucunement le risque.**

De plus, au vu de la quantité de céréales qu'un producteur moyen au Niger peut mettre en warrantage (on s'intéresse aux exploitations familiales), l'opération peut ne pas être opportune pour lui. Comme souligné, les céréales sont essentiellement destinées à l'autoconsommation, la partie que le producteur met sur le marché reste relativement faible.

Faisons quelques calculs purement théoriques :

Dans un contexte où la taille moyenne des exploitations est d'environ 3 ha et où le rendement moyen ne dépasse guère les 500 kg/ha, on peut estimer la production à 1 500 kg. Le producteur pourra mettre en warrantage en moyenne 15 %, soit 220 kg.

Dans ce cas, le producteur recevra un crédit de 24 110 FCFA (80% de 220 kg au prix moyen estimé 13 700 FCFA le sac de 100 kg, cette valeur étant la valeur moyenne calculée à partir du tableau 5), les intérêts et frais à rembourser sur six mois sont de 4 220 FCFA.

Le prix moyen de vente sur la période (moyenne du tableau) est de 16 845 FCFA le sac de 100 kg. À la vente, le producteur reçoit, sur la moyenne des neuf ans et des quatre marchés, 37 060 FCFA. Il doit rembourser son crédit et les frais, il a une **marge nette de 8 730 FCFA**.

Cette somme est insuffisante pour susciter l'engouement du producteur à prendre le risque de s'endetter en mettant en garantie son stock. Dans sa stratégie de mise en marché, le producteur vend d'abord les produits difficiles à conserver.

Généralement, la vente des céréales vient après celle des produits de rente comme le niébé et surtout, elle se fait en petite quantité par intervalle hebdomadaire. Sauf dans des cas exceptionnels, la quantité de céréales destinée à la vente n'est pas mise sur le marché en une seule fois.

Enfin, les années les plus rentables pour le warrantage sont celles où le prix a le plus augmenté, donc en général en cas de sous production... lorsque le producteur a très peu à vendre.

En cas de surproduction, lorsque tous les paysans cherchent à commercialiser et que les prix s'effondrent, le warrantage devient une opération très risquée.

Sans remettre en cause le warrantage comme outil de soutien à la commercialisation, profitable au producteur, il apparaît que le warrantage sur le mil au Niger, et plus généralement sur les céréales sèches au Sahel, est une opération risquée pour le paysan.

Ceci s'explique car la production de mil au Niger est prioritairement destinée à l'autoconsommation et non à la commercialisation (encore peu structurée) et que les taux pratiqués par les systèmes de financement sont prohibitifs par rapport à cette spéculation.

Rappelons que, selon les estimations, seulement 15 % de la production est commercialisée (85 % étant autoconsommés). Ce déséquilibre entre la part commercialisée et la part autoconsommée crée une crise perpétuelle. En année déficitaire, on déplore la **crise par disette** ; la survie d'une grande partie de la population est menacée. Inversement, en année excédentaire, on est en présence d'une **crise par pléthore** puisque le marché n'arrive pas à absorber ces

excédents, la demande étant liée essentiellement à la consommation humaine et, selon les années, à l'exportation, notamment au Nigeria. Il n'y a pas de demande interne diversifiée (par exemple, absence d'industries agroalimentaires pouvant transformer les surplus).

En ce qui concerne le financement, jusqu'ici le warrantage n'enchant pas les banquiers. Ce sont surtout quelques institutions locales de micro finance qui se sont engagées dans ce type de crédit. Or, ce segment de la finance est coûteux : les taux d'intérêt atteignent jusqu'à 30 % par an. Pour pouvoir supporter de tels surcoûts, il faut que le secteur soit hautement rentable, donc faiblement dépendant des conditions naturelles, ce qui n'est pas le cas du commerce des céréales sèches au Niger.

La succession des crises par disette ou par pléthore soulève ainsi une problématique spécifique au marché céréalier au Sahel.

Quel est l'équilibre à trouver entre la composante sociale de la filière (nourrir des populations pauvres à un prix abordable) et la composante économique et commerciale (rémunérer le producteur et laisser le marché jouer son rôle de régulateur des prix) ?

Tout en reconnaissant le rôle important des échanges dans la sécurité alimentaire des populations, on note qu'un marché céréalier hautement spéculatif met en danger une partie de la population et constitue un terreau pour des manifestations du type « *émeutes de la faim* », comme ce fut le cas en 2008.

Le warrantage nécessite une organisation précise car elle implique plusieurs opérateurs (banquier, entreposeur, producteur) qui défendent chacun leur intérêt. Au vu des enjeux, il nous semble que la présence d'un organe public de régulation devrait être nécessaire pour circonscrire les contours du système et, en cas de conflit, arbitrer entre les parties.

En conclusion sur le warrantage

Le fondement même du warrantage repose sur un système de stockage adéquat devant garantir la qualité et la quantité du produit, de la récolte à la période de vente. Or, c'est un truisme de dire qu'un bon stockage exige des infrastructures adéquates qui manquent aux OP, notamment au Niger, où le stockage traditionnel à l'état d'épis s'est avéré plus efficace et efficient que le stockage des grains.

La réussite du warrantage pour le producteur de mil au Niger repose sur une nécessaire inflation du prix des céréales, voire une spéculation, ce qui n'est pas acceptable pour le consommateur. Une bonne politique de développement de la filière agricole devrait permettre d'atténuer les variations de prix saisonnières, révélatrices de crises, pour arriver à un prix régulé, rémunérant le producteur et accessible au consommateur.

Néanmoins, cette analyse « *mathématique* » sur le mil au Niger (et plus globalement pour l'ensemble des céréales sèches en zone de pluviométrie aléatoire) ne suffit pas à déterminer l'opportunité du warrantage pour l'ensemble des produits agricoles. Notamment, **elle ne prend pas en compte les aspects positifs du warrantage comme l'insertion du producteur dans un système « d'épargne-crédit » ni les bénéfices que le paysan peut retirer du crédit obtenu.** Néanmoins, notons à ce sujet, que certaines OP sahéliennes obtiennent des crédits dans des banques commerciales, sans warrantage.

Une analyse de la rentabilité de l'opération sur des produits de rente, comme le niébé, pourrait nous renseigner davantage. Mais surtout, une évaluation de l'impact de cette opération commerciale sur les producteurs pourrait permettre de dégager les segments de marché et les types de produits agricoles pour lesquels le warrantage serait une opportunité pour le producteur.