

MINISTÈRE DES ENSEIGNEMENTS SECONDAIRE
ET SUPÉRIEUR

UNIVERSITÉ OUAGA II



UNITÉ DE FORMATION ET DE RECHERCHE
EN SCIENCES ÉCONOMIQUES ET GESTION
(UFR / SEG)

MAÎTRISE EN ECONOMIE ET GESTION
DES ENTREPRISES D'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE
(MEGEES)

ANNEE ACADÉMIQUE 2009-2010

BURKINA FASO

UNITÉ-PROGRÈS-JUSTICE

MÉMOIRE

**EN VUE DE L'OBTENTION D'UNE MAÎTRISE EN ECONOMIE ET GESTION
DES ENTREPRISES D'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE
(MEGEES)**

THÈME

*Analyse du fonctionnement du warrantage
dans une Organisation Paysanne : cas de la
Fédération Provinciale des Professionnels
Agricoles de la Sissili (FEPPASI).*

Présenté et soutenu publiquement par:

TARPOUGA ZAKARIA

Directeur de mémoire

Dr Kassoum ZERBO
Enseignant chercheur à l'Université
Ouaga II (UFR / SEG)

Maître de stage

Monsieur Mahamoudou KOROGHO
Animateur technique
FEPPASI

Juin 2011

DEDICACE

- À ma petite sœur cadette *TARPOUGA Abibata* et à mon frère aîné *TARPOUGA Boureïma* qui ne sont plus de ce monde, que vos âmes reposent en paix ;
- À mon père et mes deux mères ainsi qu'à mes frères et sœurs, rien au monde ne pourra compenser les sacrifices que vous avez consentis pour mon éducation, ma formation et mon bien-être. Fasse Allah que vous puissiez jouir des fruits de mon travail ;
- À *ZEBA Salimata*, au nom de l'espoir que nous partageons d'un avenir meilleur qu'il nous revient de construire ensemble.

REMERCIEMENTS

Je remercie tout d'abord **Allah** le tout puissant de m'avoir aidé et de m'avoir donné patience et courage durant ces longues et dures années d'études.

Mes remerciements s'adressent ensuite à :

Mon Directeur de Mémoire **Dr Kassoum ZERBO** pour avoir guidé mes premiers pas dans le monde de la recherche et pour m'avoir donné les « béquilles » appropriées pour m'y aventurer. Merci pour sa disponibilité, ses conseils et orientations ainsi que son sens du travail bien fait ;

Monsieur **Moussa Joseph DAGANO** Président de la FEPPASI pour m'avoir accepté au sein de son organisation. Je profite de l'occasion remercier au passage mon Maître de stage Monsieur **Mahamoudou KOROGHO** ainsi que tout le personnel de la FEPPASI pour m'avoir guidé et orienté en entreprise et pour n'avoir ménagé aucun effort pour mettre à ma disposition la documentation nécessaire à la rédaction de ce présent document ;

Tous les Présidents d'Unions et de Coopératives, les conseillers techniques des différentes communes, les producteurs ; merci pour votre hospitalité, votre fraternité et pour votre franche collaboration. J'espère à travers cette étude apporter un plus à l'amélioration de vos conditions de vie et de travail ;

Monsieur **YE Camille**, merci de m'avoir permis de passer de bons moments durant ces trois mois de stage ayant consacré la rédaction de ce document ;

Tous mes camarades de la 3^{ème} promotion MEGEES, merci pour ces bons moments passés ensemble. Fasse **Allah** qu'au sortir de cette formation, nous puissions nous ouvrir les portes du succès et pérenniser l'œuvre de Feu **Pr S. SOULAMA** ;

Toutes mes connaissances dont les noms n'ont pas pu être mentionnés, merci pour vos soutiens divers et vos encouragements, puisse **Allah** vous le rendre au centuple.

TABLE DES MATIERES

DEDICACE	i
REMERCIEMENTS	ii
TABLE DES MATIERES	iii
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES	v
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	vi
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE ET INSTITUTIONS DE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE AU BURKINA FASO ; NAISSANCE ET FONCTIONNEMENT DE LA FEPPASI	6
I.1 Problématique de financement de l'agriculture au Burkina Faso	6
I.1.1 Institutions de financement de l'agriculture.....	6
I.1.2. Institutions de financement de l'agriculture au Burkina Faso.....	9
I.2 Présentation et fonctionnement de la FEPPASI	12
I.2.1 Présentation	12
I.2.2. Principes de fonctionnement.....	14
I.2.3 Les activités	15
CHAPITRE II : QUELQUES CONSIDERATIONS SUR LA MICROFINANCE ET LE WARRANTAGE AU BURKINA FASO	17
II.1. Microfinance au Burkina Faso	17
II.1.1 Historique et évolution du secteur	17
II.1.3 Cadre réglementaire de la microfinance au Burkina Faso	18
II.1.4 Les expériences de microfinance au Burkina Faso	20
II.2. Le warrantage au Burkina Faso.....	21
II.2.1 Historique et évolution du warrantage au Burkina.....	21
II.2.2 Cadre juridique réglementaire du warrantage.....	22
II.2.4 Le warrantage dans la province de la Sissili	23
CHAPITRE III : LA REVUE DE LA LITTERATURE	29
III.1 Revue de littérature théorique	29
III.1.2 Warrantage agricole : une technique pour réduire les risques et faciliter l'accès au crédit	29

III.1.2 Les nouvelles théories microéconomiques et analyse du comportement des agents économiques.....	37
III.2. Revue de littérature empirique	41
CHAPITRE IV : METHODOLOGIE ET CADRE D'ANALYSE DE LA RECHERCHE	44
IV.1 Méthodologie d'analyse	44
IV.1.1 Cadre d'analyse : l'asymétrie d'information.....	44
IV.1.2 Instrument d'analyse.....	45
IV.2 Méthodologie d'enquête.....	46
IV.2.1 La zone d'étude.....	46
IV.2.2 L'échantillonnage	47
IV.2.3 Le déroulement de l'enquête.....	47
IV.2.4 Les types de données collectées.....	48
IV.2.5 Le traitement des données.....	48
CHAPITRE V : RESULTATS ET INTERPRETATIONS	49
V.1 Caractéristiques des personnes enquêtées	49
V.2 Analyse SWOT du fonctionnement du warrantage.....	50
V.2.1 Analyse des facteurs internes	50
V.2.2 Analyse des facteurs externes.....	53
V.3 Analyse des résultats de court terme.....	56
V.3.1 Analyse des raisons de la pratique du warrantage par les producteurs	56
V.3.2 Analyse de l'appréciation du mécanisme d'approvisionnement en intrants	58
V.3.3 Analyse comparative entre le compte d'exploitation et des résultats de fin de campagne	60
V.3.4 Analyse de sensibilité du compte d'exploitation.....	61
V.3.5 Etat de remboursement du crédit.....	62
V.3.6 Analyse de l'appréciation du warrantage par les bénéficiaires.....	64
V.3.7 Analyse des relations entre promoteurs et bénéficiaires du warrantage	65
CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS.....	68
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	vii
ANNEXE	ix

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Liste des tableaux

Tableau 1 : Caractéristiques des personnes enquêtées.....	49
Tableau 2 : Relation entre importance du crédit warranté et autres possibilités d'obtention de crédit.....	57
Tableau 3 : Relation entre le type de prêt et activités financées.	58
Tableau 4 : Compte d'exploitation	60
Tableau 5 : Résultat de fin de campagne par commune	61
Tableau 6 : Etat de remboursement du crédit warranté.	63
Tableau 7 : Raisons de non remboursement du prêt.....	63
Tableau 8 : Fréquences conjointes entre l'appréciation du warrantage et sa continuité.	64
Tableau 9 : Disponibilité des conseillers techniques dans le suivi des producteurs.....	65
Tableau 10 : Suggestion pour la sauvegarde des bonnes relations	66

Liste des figures

Figure 1 : Processus du mécanisme de warrantage	31
Figure 2 : Diagramme montrant les raisons de la pratique du warrantage.....	56
Figure 3 : Diagramme de l'appréciation du mécanisme d'approvisionnement en intrant par les producteurs.....	59

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ACFIME	:	Agence Communautaire pour le Financement des Micro Entreprises ;
BACB	:	Banque Agricole et Commerciale du Burkina ;
BCEAO	:	Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest ;
BM	:	Banque Mondiale
CICB	:	Comité Interprofessionnel des Céréales du Burkina ;
CIERA	:	Centre Interuniversitaire d’Etude et de Recherche Autochtone ;
CNCA	:	Caisse Nationale de Crédit Agricole ;
CSLP	:	Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté
FAO	:	Food and Agricultur Organization;
FNOP	:	Fédération Nationale des Organisations Paysannes ;
FEPPASI	:	Fédération Provinciale des Professionnels Agricoles de la Sissili ;
Ha	:	Hectare ;
IF	:	Institution Financière ;
IMF	:	Institution de Micro Finance ;
OCTC	:	Organisations Coopératives et de Type Coopératif ;
OHADA	:	Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires ;
OP	:	Organisations Paysannes ;
PARMEC	:	Projet d’Appui à la Réglementation sur les Mutuelles d’Epargne et de Crédit ;
PAS	:	Plans d’Ajustements Structurels ;
RCPB	:	Réseau des Caisses Populaires du Burkina ;
SFD	:	Systèmes Financiers Décentralisés ;
SPOFP	:	Service Provincial des Organisations et Formations Professionnelles ;
T	:	Tonne ;
UEMOA	:	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine

INTRODUCTION

Le développement économique de ces trois dernières décennies a été marqué par la croissance accélérée des Institutions de Micro Finance (IMF) à travers le monde et singulièrement dans les pays en développement. L'ampleur du développement et l'intérêt grandissant sont tels que certains auteurs en sont venus à croire, par un raccourcissement de l'histoire, que la microfinance est une invention récente. La microfinance des années 1980 serait même une invention des pays en développement (SOULAMA, 2005). Tous les pays d'Afrique de l'Ouest, y compris les plus pauvres, ont connu un développement important de la microfinance depuis le début des années quatre-vingt.

Selon SAWADOGO (2010), le secteur de la microfinance dans les pays de l'UEMOA a connu une croissance exponentielle ces cinq dernières années. Toutes typologies confondues, il regroupait plus de 2600 institutions et desservait plus de 6,4 millions de clients en 2009. Ces performances en terme de progression de l'épargne collectée et du crédit octroyé à l'échelle régionale sont spectaculaires : l'épargne a connu un taux de croissance de 77% passant ainsi de 238 639 millions de francs CFA en 2004 à 422 852 millions de francs CFA en 2009 ; l'octroi de crédit lui est passé de 260 059 millions de francs CFA en 2004 à 422 926 millions de francs CFA en 2009 soit un taux de croissance de 63% (SAWADOGO ; 2010).

Au Burkina Faso, le phénomène de la microfinance n'est pas récent. Déjà en 1969, l'Union des coopératives d'épargne et de crédits de la Haute Volta a vu le jour. A partir des années 1970, les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) se multiplient jusqu'en 1990, date à laquelle il y a eu une vague de création des IMF. De 56 IMF au 31-12-2001 on est passé à 335 au 31-12-2004. Le pays comptait en 2005, 353 SFD dont 279 organisés en réseaux, 44 SFD en règle mais non affiliés aux réseaux et 30 structures non en règle (FATURURIMI ; 2006). Dans le même temps, l'ensemble des IMF gère 600.000 membres et 35.000 groupements, soit près de 1.500.000 personnes bénéficiant directement des services de la microfinance, (SOME ; 2008) cité par TRAORE (2010).

Cette croissance exponentielle des IMF soutenue par le nombre important de bénéficiaires s'explique en partie par l'organisation et la professionnalisation des acteurs, les innovations introduites en matière de procédure d'octroi de crédit, de méthodologie de crédit, de système d'information et de gestion, de mécanisme de livraison et de gestion des risques de crédit. Elle

est aussi due au cadre réglementaire institué par la loi PARMEC adoptée en 1993 par le conseil des ministres de l'UEMOA pour soutenir les SFD.

Malgré ces performances de l'offre de services financiers, l'exclusion financière demeure importante dans notre pays et principalement en milieu rural. En effet, la population rurale au Burkina Faso représente 79,7% de la population totale ; la pauvreté demeure prédominante dans ce milieu où plus de la moitié de la population vit en dessous du seuil de pauvreté contre 20% en milieu urbain. Pourtant, force est de constater que les populations rurales démunies sont particulièrement négligées pour ce qui est de l'accès aux services financiers. La portée globale des IMF est limitée : 10% de la population a accès au service de microfinance. Seulement 2,5% de cette population a accès au crédit. Dans le cas spécifique du milieu rural, c'est seulement 1% de la population qui a accès au crédit (APIM ; 2010).

Cette forte exclusion financière s'explique en partie par la réticence des IMF dans leur implication au monde rural et en particulier dans l'agriculture alors que celle-ci occupe près de 80% de la population active. En effet, les volumes de crédit offerts sont faibles face aux besoins de financement de l'agriculture. Les IMF se cantonnent dans une stratégie de grande prudence par rapport à l'agriculture et limitent la part de leur portefeuille de crédit. C'est ainsi que les services financiers offerts sont limités au crédit de court terme et répondent mal à une demande diversifiée (crédit moyen et long terme, épargne adaptée, assurances, etc.). Elle s'explique également par l'inégale répartition des IMF à travers le pays. En effet, en termes d'implantation géographique, chaque province au Burkina compte au moins une IMF, mais il existe une grande disparité entre ces provinces.

La province de la Sissili, l'une des provinces du Burkina Faso ne fait pas l'exception. Elle souffre d'un manque en termes d'IMF compte tenu de son potentiel humain et du fait que l'activité agropastorale y est développée avec une bonne pluviométrie. En effet, la province de la Sissili compte très peu d'IMF et encore moins ceux intervenant dans le domaine agricole alors que l'activité principale des autochtones est l'agriculture. Ils pratiquent aussi bien des cultures de rentes (le sésame, le jatropha, le karité) que des cultures vivrières (l'igname, les céréales, etc.). Ceux-ci sont organisés en groupements, en associations, etc. afin de bénéficier des crédits accordés par les IMF pour mener à bien leurs activités et mieux commercialiser leurs productions. Ils sont demandeurs d'une grande diversité de crédits: consommation, production, opérations de commercialisation, équipement, foncier, cultures pérennes, etc. à laquelle les IMF ne peuvent pas toujours répondre. Ces IMF n'arrivent pas à couvrir les

besoins des producteurs en matière de services financiers car étant limitées par leurs ressources financières ou étant réticentes du fait des risques de non paiement. Les crédits sont accordés aux producteurs par les banques classiques telles que la BACB devenue EcoBank, la Banque Régionale de Solidarité (BRS). Ces banques ne prêtent qu'aux riches producteurs ayant les grandes exploitations excluant ainsi les petits producteurs même si ceux-ci sont organisés en coopératives. Lorsque les prêts sont accordés, ces banques demandent des garanties très élevées aux producteurs.

Les IMF étant incapables de répondre à l'attente des paysans, les besoins d'argent à la récolte poussent ceux-ci à brader leurs productions au premier venu (excès d'offre), tandis que la nécessité de commencer une nouvelle saison agricole ou de se nourrir quelques mois plus tard les obligera à recourir au marché pour acheter vivres et semences à prix élevés (excès de demande). Les paysans se retrouvent ainsi dans un cercle vicieux d'appauvrissement et de bas rendements incompatibles avec l'autosuffisance alimentaire.

Dans ce contexte, la nécessité de trouver des techniques permettant non seulement l'accès aux crédits, à des coûts supportables, mais aussi contribuant à renforcer la pérennité des systèmes financiers s'avère impérative. C'est ainsi qu'une organisation paysanne de la Sissili telle que la FEPPASI s'est intéressée au warrantage comme une réponse au problème de remboursement de crédit, d'asymétrie d'information et surtout un moyen de lutte contre l'endettement cyclique des paysans.

Le warrantage vient du mot warrant qui signifie garantie. D'après le dictionnaire WIKIPEDIA, le warrantage c'est l'action de donner un warrant (titre à ordre permettant à un commerçant de négocier des marchandises déposées dans un magasin général) en garantie à un créancier. C'est aussi un billet à ordre endossable constituant la mise en gage de marchandises qui garantissent un emprunt contracté par leur propriétaire, qui s'en dessaisit par dépôt dans les magasins généraux. Les magasins généraux sont aussi appelés docks, ce sont des établissements destinés à recevoir des marchandises en dépôt et à faire des avances de fonds sur ces dépôts; on délivre aux déposants des récépissés à chacun desquels est annexé un bulletin de gage: le warrant.

Dans le domaine spécifique de l'agriculture, le warrantage se présente comme une technique de crédit basée sur une garantie constituée par un stock de produits agricoles susceptibles d'augmenter de valeur. Il résulte de l'action de donner un warrant (titre à ordre permettant à un commerçant de négocier des marchandises déposées dans un magasin général) en garantie

à un créancier (BRUNO VERMEYLEN). Le mécanisme est le suivant : les producteurs déposent leurs récoltes dans un entrepôt sécurisé et ils reçoivent un récépissé ou warrant en terme commercial leur permettant de solliciter un emprunt à l'IMF. Celle-ci accorde aux producteurs ou à leur coopérative, un crédit correspondant au prix à la récolte du stock constitué. Pour limiter le risque de l'IMF, le crédit peut être limité à un certain pourcentage (80 ou 90 %) inférieur à la valeur du stock au moment de la récolte. Le système de crédit warranté permet aux producteurs d'emprunter des fonds sans avoir à brader leurs productions au moment où les prix sont le plus bas (période de la récolte) et de mener des activités génératrices de revenus (AGR). Il leur permet par la même occasion de profiter de la hausse des prix pendant la période de soudure et/ou de disposer de leur production pour leur propre consommation après remboursement du concours à partir des ressources de l'emprunt préalablement contracté (COULTER et SANI, 2009).

Le warrantage est en expérimentation (première campagne agricole) au niveau de la Sissili et précisément à la FEPPASI. Le système est très peu connu des Organisations paysannes (OP) et du monde rural en général. Jusqu'à ce jour, ce ne sont que des études de suivi-évaluation qui sont menées en interne ; aucune étude scientifique n'a été menée à ce sujet. Dans un souci de pérenniser sa pratique, n'est-il pas nécessaire de s'interroger sur son fonctionnement durant cette première campagne ?

C'est dans cette optique que nous nous proposons de mener une étude qui a pour but d'analyser son fonctionnement afin d'apprécier son efficacité. Cette étude part de la question suivante : Quelle appréciation est faite du fonctionnement de ce système de crédit après une année de mise en œuvre ?

Les questions de recherche qui en découlent sont :

- Quelles sont les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces du warrantage dans l'exemple de la Sissili ?
- Quelle appréciation les bénéficiaires ont-ils du système ?
- Les résultats atteints sont-ils satisfaisants ?
- Les objectifs de court terme sont-ils atteints ?

La présente recherche a donc pour objectif d'analyser après une année de mise en œuvre, l'efficacité du fonctionnement du warrantage dans le but de pérenniser sa mise en œuvre dans la province de la Sissili.

Plus spécifiquement, il s'agira pour nous de :

- Faire l'analyse des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces (analyse SWOT) du warrantage;
- Analyser les résultats atteints par rapport aux objectifs de court terme à atteindre;
- Analyser la perception que les bénéficiaires ont du système.

Face à ces préoccupations, les hypothèses suivantes sont formulées afin de tester leur validité dans le but de les confirmer ou de les infirmer.

- **H1** : le fonctionnement est efficace ;
- **H2** : le système de warrantage est positivement apprécié des bénéficiaires.

L'intérêt de cette étude réside dans le fait qu'elle va permettre un perfectionnement du système à travers l'analyse des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces. Cela va permettre d'aboutir à un respect des engagements des membres vis-à-vis de la fédération et un renforcement de partenariat entre la FEPPASI et ses différents partenaires (IMF, acheteurs nationaux et étrangers, fournisseurs d'intrants, etc.). Toutes choses qui vont améliorer l'accès des producteurs au crédit et donc l'amélioration de leurs conditions de vie.

La suite de notre travail sera articulée autour de cinq (5) chapitres. Le chapitre I sera consacré à une vue d'ensemble sur les institutions de financement de l'agriculture au Burkina Faso et à la présentation de la FEPPASI ; la microfinance et le warrantage seront abordés dans le chapitre II. Le chapitre III sera consacré à la revue de littérature sur le warrantage. La méthodologie et le cadre d'analyse ainsi que les résultats de l'enquête et leur interprétation seront présentés respectivement dans les chapitres IV et V.

CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE ET INSTITUTIONS DE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE AU BURKINA FASO ; NAISSANCE ET FONCTIONNEMENT DE LA FEPPASI

Ce chapitre s'intéresse aux différentes institutions de financement de l'agriculture en mettant en exergue le lien entre la microfinance et le financement agricole. Cette mise en évidence sera suivie d'une brève présentation de la FEPPASI à travers l'historique de celle-ci, ses objectifs et son principe de fonctionnement.

I.1 Problématique de financement de l'agriculture au Burkina Faso

Dans le contexte actuel de libéralisation des économies du Sud, le manque d'accès au financement reste une contrainte majeure du développement de l'agriculture. Celle-ci a besoin de s'intensifier, de se moderniser, de financer l'innovation technique, organisationnelle. La seule capacité d'autofinancement ne suffit pas à réaliser cette modernisation. Le besoin de financement est important, diversifié, complexe et la libéralisation des économies agricoles contribue à l'amplifier. Cette diversité et cette complexité de besoin s'expliquent par la multitude des activités et des besoins agricoles. En effet, de l'agriculture archaïque à l'agriculture moderne, des grands exploitants aux petits producteurs, les besoins des agriculteurs diffèrent d'une situation à l'autre.

Face à cette diversité de besoins, plusieurs types d'organisations bancaires ont tenté d'apporter des réponses mais sont toujours restées « loin d'être parfaitement adaptées aux exploitations et aux agriculteurs qu'elles sont chargées ou qu'elles souhaitent financer » (NEVEU, 2001) cité par BEIDOU (2010).

I.1.1 Institutions de financement de l'agriculture

Pour répondre à cette diversité de besoins de financement de l'agriculture, différents types d'institutions ont vu le jour. Ces institutions peuvent se regrouper en quatre types de systèmes financiers. Il s'agit du crédit informel, des banques commerciales, des banques coopératives et des systèmes financiers décentralisés (NEVEU, 2001).

I.1.1.1 Le crédit informel

Pendant longtemps, les activités du secteur « informel » étaient considérées comme relativement marginales et cantonnées à des « affaires sociales » : solidarité pour faire face à des frais de funérailles, de maladie ou de scolarité. Les pratiques de crédit usuraire étaient censées disparaître grâce au développement du crédit « moderne ». De nombreuses études ont montré l'importance de ce secteur en termes de public et de flux financiers. En général, les populations utilisent les services financiers informels et les sommes drainées sont souvent aussi importantes que celles qui passent par le secteur bancaire (DOLIGEZ et GENTIL, 2000). Le crédit informel est l'un des plus vieux au monde. Il existe dans tous les pays et dans tous les temps mais est caractérisé par une extrême diversité. D'après NEVEU (2001), ces formes sont fonction de la qualité du prêteur, du montant des prêts, des garanties demandées, des taux d'intérêts exigés ou du choix des bénéficiaires.

Parmi les différents services financiers informels, on distingue l'épargne, le crédit, l'assurance, etc. Au niveau de l'épargne, il faut souligner l'importance de l'épargne en nature (grenier, bétail, or, matériels) et des gardes-monnaies. Les gardes monnaies sont des personnalités riches comme les commerçantes ou connues pour leur bonne moralités, comme certains notables, chez qui l'on peut déposer son épargne, sans intérêt. Après l'épargne en nature viennent d'autres types d'épargne tels que les tontines et les banquiers ambulants. Les tontines ont plusieurs siècles d'existence. La forme simple repose sur le principe de réciprocité : un groupe se constitue sur une base sociale homogène de revenu, de profession, d'origine ethnique, etc. Chacun cotise à date régulière, tous les jours de marché, toutes les semaines, tous les mois par exemple. A tour de rôle chacun reçoit l'ensemble des cotisations. (DOLIGEZ et GENTIL, 2000). Avec les banquiers ambulants, on se trouve en présence d'une formule originale où le client paye une commission (3 % par mois) pour s'obliger à épargner tous les jours une petite somme. Chaque banquier ambulant remet une carte mensuelle avec des cases journalières. Il collecte chez son client tous les jours une petite somme d'argent, dont le montant est fixé au préalable. A la fin du mois, il remet à son client la somme collectée moins une mise journalière qui correspond à sa commission (DOLIGEZ et GENTIL, 2000).

Le crédit est constitué essentiellement des « prêts personnels, très fréquents » pouvant se faire à des taux usuraires ou nuls. « Ces prêts peuvent faire l'objet d'autres types de compensations sociales ou en travail » (DOLIGEZ et GENTIL, 2000).

L'assurance quant-à elle est assurée par de nombreuses caisses de solidarité, autonomes ou liées aux tontines, notamment pour les cas de décès et de maladies ou pour financer les frais de scolarité. La caisse sociale peut apporter son secours en payant des frais (par exemple le rapatriement du corps de la ville au village) ou en prêtant de l'argent sans intérêt (DOLIGEZ et GENTIL, 2000).

Bien que le crédit informel soit toujours aussi vivant et adapté, ses moyens sont limités et ses services sont souvent coûteux ou risqués. D'où la nécessité de nouvelles institutions financières (IF).

I.1.1.2 Les banques commerciales

Au moment des indépendances, il y a eu l'apparition des banques de développement qui avaient pour vocation d'aider l'ensemble des programmes et des projets de développement, notamment les infrastructures, l'industrie, l'artisanat, l'agriculture, etc. La faillite de celles-ci et leur réticence à l'implication du monde rural va conduire à la mise en place de banques spécialisées dans le domaine de l'agriculture. C'est le cas des caisses nationales de crédit agricole, des banques commerciales, etc. Selon NEVEU (2001), les banques commerciales sont le plus souvent privées et toujours polyvalentes. Elles disposent de capitaux importants, interviennent avec circonscription dans l'agriculture et toujours en faveur des exploitations les plus importantes. Les banques commerciales, sauf quelques exceptions, ne sont pas intéressées par le financement des petites exploitations agricoles. DOLIGEZ et GENTIL (2000) expliquent cette attitude des banques par le fait que « des prêts de faible volume, à une clientèle dispersée géographiquement, ne présentant pas de garanties matérielles sont coûteux à gérer, de l'octroi à la récupération, et sont très risqués : aléas climatiques et économiques, informations insuffisantes sur l'emprunteur, etc. »

Cependant, avec la libéralisation financière, la surliquidité des banques et la restriction des possibilités de placements rémunérateurs auprès des banques centrales, la tendance commence à changer. Certaines banques commencent à adopter des techniques leur permettant d'atteindre cette catégorie de clientèle (DOLIGEZ et GENTIL, 2000).

I.1.1.3 Les banques coopératives

Les banques coopératives s'inspirent d'un modèle ancien, créé au 19^{ième} siècle par RAIFFEISEN en Allemagne et DESJARDINS au Canada, qui s'est diffusé selon des formes diverses dans la majorité des pays (DOLIGEZ et GENTIL, 2000). Elles ont été créées pour

aider les petits ou moyens agriculteurs à surmonter leurs difficultés, fort nombreuses à cette époque. Elles privilégient la fonction épargne et ne prêtent qu'à leur membre à partir de cette épargne. Elles montrent ainsi qu'il est possible de mobiliser de l'épargne en milieu populaire, en général pour des raisons de sécurité et de liquidité beaucoup plus que de rémunération ; et que dans ces conditions la motivation des paysans dans le remboursement du crédit provenant de leur propre épargne est beaucoup plus forte que si les fonds viennent de l'extérieur. Les banques coopératives fonctionnent comme de vraies coopératives soutiennent DOLIGEZ et GENTIL (2000).

I.1.1.4 Les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)

Ces trois dernières décennies ont été marquées par une forte croissance des IMF. Mis en place depuis la fin des années soixante, les SFD gagnent du terrain grâce à l'expérience réussie de la Grameen Bank du professeur Muhamad YUNUS. Cette expérience a permis de montrer qu'il est possible de fournir des services financiers à des petites exploitations familiales à faibles revenus et ne présentant pas de garanties formelles. Cependant, les résultats sont plus concluants quand il s'agit de financement de petits commerces et d'artisanat que celui de l'agriculture (NEVEU, 2001). Selon DOLIGEZ et GENTIL (2000), les SFD appartiennent au secteur intermédiaire entre les banques et l'informel, secteur que l'on qualifie généralement de «microfinance» parce qu'il s'adresse à des petits producteurs, l'immense majorité de la population et que les sommes prêtées ou épargnées restent limitées. Ce secteur est en pleine expansion et fait l'objet de nombreuses interventions ou manifestations comme les sommets du microcrédit. Il faudra cependant faire attention aux effets de mode et au risque de croissance trop rapide pouvant entraîner des lendemains qui déchantent.

Ces institutions de financement évoluent selon les contextes. Certaines sont expérimentées, d'autres n'ont jamais été utilisées dans certains pays. C'est ainsi que nous nous posons la question de savoir quelles sont les institutions de financement de l'agriculture au Burkina Faso ?

I.1.2. Institutions de financement de l'agriculture au Burkina Faso

A l'instar des pays en voie de développement, plusieurs institutions ont été utilisées au Burkina Faso depuis l'indépendance jusqu'à nos jours. Il s'agit essentiellement du financement public, des banques privées, du crédit informel et enfin du système financier décentralisé.

I.1.2.1 Le financement public

L'économie du Burkina Faso est très peu diversifiée et repose essentiellement sur l'agriculture. Avec une balance commerciale chaque année déficitaire, les recettes de l'activité économique ne permettent même pas de couvrir les dépenses courantes de l'Etat. Ce déficit budgétaire rend presque inexistante l'intervention des pouvoirs publics dans le secteur agricole. Les années 90 marquées par les PAS ont contribué à un désengagement de l'Etat vis-à-vis de ce secteur.

Cependant, conscient du rôle important de l'agriculture dans l'économie et aussi qu'aucune agriculture ne peut se développer sans le soutien du secteur public, diverses structures sont mises en place par l'Etat dans le but d'accompagner les producteurs. C'est le cas de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA), de la Banque Agricole et Commerciale du Burkina (BACB) et bien d'autres structures étatiques ayant pour rôle principal d'octroyer du crédit aux organisations professionnelles des producteurs. L'Etat intervient également en apportant des semences améliorées et en accordant des subventions aux producteurs. C'est ainsi que pour la saison agricole 2009-2010, près de 7.300 tonnes de semences ont été distribuées dans les 351 communes du Burkina Faso et 1.824 tonnes d'engrais ont été subventionnées à hauteur de cinquante pour cent (50%) pour les cultures du riz et du maïs. Une année plus tôt, des subventions de 50% avaient été accordées aux producteurs qui voulaient acquérir des machines. Pour la campagne agricole 2010-2011 l'Etat compte accorder 30% de son budget au secteur agricole afin de répondre à la demande de plus en plus grandissante des producteurs.

Malgré ses multiples efforts, le financement public n'arrive pas à répondre aux exigences de ce secteur. En effet, la CNCA n'arrive plus à prendre en compte les intérêts des producteurs agricoles n'ayant pas de garantie car devant elle aussi répondre aux exigences du système bancaire. La privatisation et la reprise de la seule banque agricole du Burkina Faso par une banque commerciale (Ecobank) continue de creuser le grand fossé qui sépare l'offre et la demande en matière de crédit agricole.

I.1.2.2 Les banques commerciales

Au Burkina Faso comme dans la plupart des pays en voie de développement, l'exclusion financière est importante. Le taux de pénétration des banques est de l'ordre de 6,61% (UEMOA, 2009). Leur implication au monde rural est encore plus réduite. Les banques commerciales ne sont que faiblement accessibles et restent très réticentes à financer

l'agriculture. Elles s'abstiennent de financer des producteurs sans garantie ayant de réels besoins de financement et qui doivent développer des activités dans un domaine où il y a beaucoup de risques. C'est à ce titre que NEVEU (2001) soutient que le Burkina Faso a en effet besoin d'une organisation bancaire capable d'intervenir directement dans les villages. Leur implication dans le secteur rural et agricole se limite le plus souvent, seulement à la gestion des lignes de crédit pour le compte et au risque des projets de développement.

Ces banques exigent un certain nombre de garanties qui ne peuvent pas être fournies par les ruraux. Face à cette situation, bon nombre de ces derniers font appel à des usuriers et réseaux familiaux pour le financement de leurs activités.

I.1.2.3 Le crédit informel

Le crédit informel est le principal type de crédit développé par les ruraux des pays en voie de développement. Leur utilisation varie d'un pays à l'autre. Au Burkina Faso, les sources de ce type de crédit sont les réseaux familiaux et les usuriers. Les réseaux familiaux sont les plus sollicités en milieu rural. Quant aux seconds, les paysans n'en font recours qu'en cas d'extrême nécessité. Selon NEVEU (2001), les agriculteurs recourent aux usuriers locaux en cas de besoin de trésorerie. Ce peut être leurs propriétaires fonciers ou les commerçants avec lesquels ils traitent habituellement. Bien qu'une estimation de sa contribution au financement agricole ne puisse être effectuée, l'on sait tout de même que c'est le type de crédit le plus accessible en milieu rural. Le crédit informel joue un rôle très important dans ce milieu car il permet d'amortir certains chocs auxquels sont exposés quotidiennement les « paysans vulnérables ».

Mais, malgré son importance, il ne permet pas de couvrir la diversité de la demande croissante des paysans. En effet, la modestie des sommes prêtées et les situations dans lesquelles les prêts sont accordés ne permettent pas de faire des investissements agricoles. Ils servent pour la plupart à faire face à des besoins sociaux plutôt qu'au financement de l'agriculture. En plus, ces pratiques soumettent les emprunteurs à toutes les pressions ou les abus que l'on peut imaginer. Par son taux d'intérêt élevé, le crédit informel et en l'occurrence le crédit usurier contribue à maintenir les producteurs dans le cercle vicieux d'endettement cyclique.

I.1.2.4 Les Institutions de microfinance

Les défaillances du financement public, la réticence ou le non intéressement des banques commerciales et l'insuffisance du crédit informel à satisfaire la demande de plus en plus

diversifiée et croissante en financement agricole ont donné naissance à un nouveau type d'instrument de l'agriculture : les institutions de microfinance. Il s'agit de toutes les institutions formelles, que ce soit des institutions privées spécialisées en crédit rural ou des projets à volets de crédit, qui tentent d'atteindre le segment de la population exclue des services bancaires formels. Apparues vers la fin des années soixante, les IMF prennent petit à petit de l'ampleur. Dans les années quatre-vingt-dix, la reconstruction du secteur agricole frappé par les sécheresses désastreuses des années quatre-vingt a permis une émergence des IMF à travers le Burkina Faso. Ces IMF sont apparues pour accorder du crédit aux petits exploitants exclus du système bancaire classique.

Dans leur lutte contre la pauvreté, ces IMF rencontrent d'énormes difficultés. Elles se trouvent dans l'incapacité de répondre à la demande de leur public cible car n'ayant pas les ressources suffisantes. Limitées par l'insuffisance de ressources financières, les IMF cherchent à mettre en place des services financiers qui leur permettront de répondre efficacement à la demande de la population rurale.

Ce problème de financement de l'agriculture accentué par la libéralisation et le désengagement de l'Etat vis-à-vis du secteur agricole a entraîné une naissance accélérée des OP. Les producteurs ont décidé de s'unir pour défendre leur cause commune et améliorer leurs conditions de vie et de travail. D'où la naissance des organisations telles que la Fédération Provinciale des Professionnels Agricoles de la Sissili.

I.2 Présentation et fonctionnement de la FEPPASI¹

I.2.1 Présentation

La FEPPASI est une organisation paysanne faîtière regroupant en son sein sept (7) unions communales et huit (8) coopératives de céréales et de tubercules. Elle est née de la volonté des organisations à la base de s'unir pour mieux défendre leurs intérêts socio-économiques menacés dans un contexte marqué par l'application des Plans d'Ajustements Structurels (PAS) ayant entraîné le désengagement de l'Etat des questions d'approvisionnement en intrants et d'organisation du secteur agricole.

¹ Depuis le 1^{er} Janvier 2011 la FEPPASI est devenue Fédération Nian Zwè (FNZ). Compte tenu de l'évolution des travaux, nous avons préféré garder la dénomination FEPPASI

I.2.1.1 Historique et contexte de création

Depuis la seconde moitié des années 1980, les politiques agricoles des pays d'Afrique Sub-saharienne se sont inscrites dans le cadre général et quasi irrésistible des PAS prolongés et amplifiés à partir des années 1990 par la libéralisation croissante des échanges commerciaux. C'est ainsi qu'en 1998, l'Etat burkinabè se désengageait de la question d'approvisionnement en intrants et d'organisation du secteur agricole. Face à cette nouvelle donne, aux caprices de la nature (les aléas climatiques) et à la libéralisation des marchés agricoles, les Organisations Paysannes (OP) ne désarment pas. Elles se regroupent en Organisations Coopératives et de Type Coopératif (OCTC) afin de mieux faire face aux difficultés communes qu'elles rencontrent. C'est dans cette optique que les OP de la province de la Sissili se sont lancées dans un processus de réflexion afin de dégager des actions pour assurer leur avenir. Plusieurs acteurs se sont impliqués dans ce processus de réflexion ; nous avons entre autres : la Fédération Nationale des Organisations Paysannes, le Service Provincial des Organisations et Formations Professionnelles.

Plusieurs associations et OP voient ainsi le jour ; mais elles ne seront malheureusement pas à la hauteur des attentes des producteurs.

Mais les efforts conjugués et cumulés des uns et des autres, les leçons tirées des expériences passées, associées à la relecture de la *Zatu 007* sur le monde rural et de la loi n°014/99/AN du 15 Avril 1999 sur les groupements et coopératives des producteurs aboutissent à l'Assemblée constitutive ayant consacré la naissance de la FEPPASI.

Créée en 1998, la FEPPESI est reconnue en 2003 par arrêté N°2003-003/MATD/PSSL/HC du 24 Mars 2003 et régie par la loi n°014/99/AN du 15 Avril 99.

I.2.1.2 Les objectifs

Née de la volonté manifeste des OP à la base de s'unir afin de mieux défendre leurs intérêts socio-économiques, la FEPPASI se veut être un cadre de concertation et d'action pour l'acquisition des intrants dans le but d'assurer une meilleure production céréalière. Elle aspire par la même occasion à représenter et à défendre les intérêts des organisations membres tout en favorisant la commercialisation de leurs produits par le système de la vente groupée.

Pour être efficace et répondre aux attentes de ses membres, la FEPPASI s'est fixée un certain nombre d'objectifs que nous regroupons comme suit :

- défendre les intérêts des producteurs de la province ;
- faciliter le développement des capacités des producteurs ;

- promouvoir les différentes activités et les productions agricoles ;
- assurer l'appui-conseil au profit des producteurs ;
- promouvoir la professionnalisation agricole à travers le renforcement des capacités techniques des producteurs pour l'accroissement de la production agricole et une meilleure commercialisation des produits agricoles.

I.2.2. Principes de fonctionnement

La FEPPASI est fondée sur le principe directeur d'organisation qui permet la promotion des filières agrosylvo-pastorales au niveau de la province de la Sissili, sur le principe directeur de solidarité paysanne avec l'appui des OP pour qu'elles prennent part au développement de la province. Etant une entreprise dirigée démocratiquement, elle est aussi basée sur le principe du consensus comme démarche privilégiée pour décider et agir. Celui de démocratie se traduisant par l'implication des organisations membres dans les différentes prises de décisions avec le principe de « une personne, une voix ».

Son fonctionnement est assuré par quatre (4) organes que sont : l'Assemblée Générale (AG), le Conseil d'Administration, le Conseil de Gestion et le Comité de Contrôle. Les membres constituant ces différents organes sont les représentants des unions et coopératives au niveau de la Fédération. C'est ainsi que l'AG qui est l'organe suprême de prise de décision est composée de sept délégués par union départementale. Elle se réunit deux fois par an en séance ordinaire.

Le Conseil de Gestion est l'organe d'exécution des décisions de l'AG. Il est mis en place par l'AG pour un mandat de 3 ans. Il gère au quotidien les activités de la fédération et est composé de sept (7) membres qui occupent les postes de responsabilité suivants : un président, un secrétaire général, un trésorier général, un secrétaire chargé de la formation et du renforcement organisationnel, un secrétaire chargé de l'information et de la communication, un secrétaire chargé du genre et développement, un secrétaire chargé du suivi économique des exploitations. Sur les sept (7) postes de responsabilité cités, 3 sont occupés par des femmes ; il s'agit des postes de secrétaire général, de secrétaire chargé à l'information et à la communication, de secrétaire chargé du genre et du développement.

Le Comité de Contrôle est mis en place par l'AG pour un mandat de 3 ans et est composé de trois (3) membres dont une femme. C'est une structure autonome qui a pour attribution de suivre les activités du Conseil de Gestion et de rendre compte à l'AG.

Pour permettre un bon déroulement des activités et d'atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée, la FEPPASI s'est structurée comme suit (Annexe 1 : Voir organigramme)

La FEPPASI mène plusieurs activités concentrées essentiellement dans le domaine agrosylvo-pastoral.

I.2.3 Les activités

Le domaine agrosylvo-pastoral est la terre d'élection des diverses activités menées par la FEPPASI. Ces activités sont :

- l'agriculture : avec la culture du sorgho, du maïs, du petit mil, de l'arachide, du coton, de l'igname, de la patate douce, du riz pluvial, du soja et du sésame ;
- l'élevage : il concerne essentiellement celui des bovins, des ovins, des caprins et des porcins ;
- le maraîchage : axé sur la tomate, la salade, l'oignon, la pomme de terre ;
- la production de fumure organique: cette production se fait en partenariat avec l'Institut National de l'Eau et des Ressources Animales (INERA) ;
- la gestion des ressources naturelles ;
- la gestion économique des exploitations.

Pour plus d'efficacité et de contrôle des activités sur le terrain, celles-ci ont été spécialisées en sept branches qui constituent les sept filières de la FEPPASI : les oléagineux, les tubercules, les céréales, le riz, les fruits et légumes, l'élevage, les fibres rocelles.

Conclusion

De l'agriculture familiale à l'agriculture fortement capitaliste, le besoin de financement est omniprésent. Pendant que les besoins de financement des producteurs ruraux augmentent, les pouvoirs publics se désengagent et les banques classiques se méfient de financer des activités qu'elles trouvent très risquées et menées par des populations moins solvables. Les différents instruments de financement de l'agriculture n'arrivent pas à répondre aux besoins des producteurs. Face aux limites constatées de ces différents instruments de financement de l'agriculture, plusieurs innovations ne cessent d'apparaître, au cas par cas, pour tenter d'apporter des réponses appropriées aux différentes formes d'agriculture.

L'évolution croissante des SFD permet d'apporter une lueur d'espoir aux petits exploitants. Mais, compte tenu des risques de plus en plus élevés, liés au financement des activités rurales, ces derniers se trouvent souvent sans accès au financement. Et, quand ils y ont accès, le plus souvent, ce n'est pas adéquat à leurs besoins.

Il s'avère nécessaire voire primordial de trouver une réponse à l'accès des paysans à des services financiers adéquats. C'est ainsi que des innovations ne cessent de naître dans le domaine de la microfinance pour le grand bonheur de ceux-ci. L'une des innovations dans le domaine de l'agriculture est le warrantage agricole. Le warrantage est une technique permettant de rendre solvable les demandes de crédit des paysans mais aussi de limiter le bradage.

CHAPITRE II : QUELQUES CONSIDERATIONS SUR LA MICROFINANCE ET LE WARRANTAGE AU BURKINA FASO

Le Burkina Faso est l'un des pays les plus pauvres au monde. Pays sahélien et enclavé, il est classé 161^{ème} sur 169 selon le rapport de l'Indice du Développement Humain (PNUD, 2010). Avec un taux de féminisation de 52%, la population totale du pays est estimée à 15 millions d'habitants dont 47% vivent en dessous du seuil de pauvreté. La jeunesse représente la tranche la plus importante de cette population (56% de la population totale). Pauvre en ressources naturelles, l'économie burkinabè est très peu diversifiée et repose essentiellement sur une agriculture de subsistance et quelques cultures de rentes telles que le coton, le sésame, etc. Cette agriculture qui souffre des aléas climatiques fait aussi face à un manque crucial de financement. Le financement du développement demeure un défi car les activités des pauvres ne sont pas prises en compte par le secteur bancaire classique. D'où l'importance accordée à la microfinance. Ce présent chapitre fait un tour d'horizon sur la microfinance au Burkina Faso et s'intéresse à l'une de ses innovations qu'est le warrantage.

II.1. Microfinance au Burkina Faso

II.1.1 Historique et évolution du secteur

Les expériences d'épargne et/ou de crédit décentralisés existent au Burkina Faso depuis la fin de la décennie des années 1960. D'après SOULAMA et ZETT (2001), la première expérience de financement décentralisé est apparue avec la création en 1969 de la coopérative d'épargne et de crédit de Fakéna dans l'Ouest du Burkina Faso (actuelle province Mouhoun). Cette première coopérative a vu le jour suite à une visite d'un groupement de paysans de Fakéna à la Caisse populaire de Nandom au Ghana sous l'égide du Centre d'Etude Economique et Sociale d'Afrique de l'Ouest. Cette expérience a été renforcée en 1972 avec la naissance de l'Union des Associations voltaïques d'Epargne et de Crédit (UAVEC). Une année plus tard, ce sont les caisses populaires de la Haute-Volta devenues aujourd'hui le Réseau des Caisses Populaires du Burkina Faso (RCPB) qui voyaient le jour. A cette époque, les deux IMF œuvraient pour aider les populations rurales à financer leurs besoins, notamment les dépenses sociales à travers les micros projets financés par l'épargne collectée (CONGO ; 1999).

Ces expériences sont pris depuis le début des années 1990, une dimension importante, (ZETT, 2010) cité par TRAORE (2010). Les autorités ont mis en œuvre depuis quelques années un processus de décentralisation et de déconcentration administrative. A partir de 1990, un processus de démocratisation se consolide dans le pays. Ce qui représente une force contextuelle pour la promotion de la microfinance. Le gouvernement du Burkina Faso, avec l'appui des partenaires au développement, a adopté au cours de l'année 2000, un Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP) qui a été révisé en 2004 pour prendre en compte les nouveaux défis en matière de développement économique et social. Dans la dernière version du CSLP, les IMF, grâce à leur accessibilité, sont retenues comme un véritable outil pouvant contribuer à la réduction de la pauvreté et partant, au développement économique et social. En effet, d'après la Direction de la Microfinance, toutes typologies confondues, le nombre d'IMF dans ce secteur est passé de 56 IMF en 2001 à 285 IMF au 30 Juin 2009. Ces performances en termes de progression de l'épargne collectée et du crédit octroyé à l'échelle nationale sont spectaculaires : l'épargne est passée de 16.575 millions de FCFA en 2001 à 73 531 millions de FCFA en 2009 soit une croissance de 77,46%; l'octroi de crédit lui est passé de 15.472 millions de FCA en 2001 à 63.418 millions de FCA en 2009 soit une croissance de 75,6%. Le nombre de clients quant à lui est passé de 517.007 à 1.474.545 personnes. L'objectif de ces IMF étant la prise en compte des personnes exclues du système financier en termes d'offre et de demande de services financiers, elles contribuent énormément au développement d'initiatives privées donc à la lutte contre la pauvreté. D'où cette place de choix que leur a accordée l'Etat à travers la dernière version du CSLP.

La croissance exponentielle que connaît les IMF aujourd'hui, soutenue par le nombre important de bénéficiaires s'explique en partie par l'organisation et la professionnalisation des acteurs, les innovations introduites en matière de procédures d'octroi de crédit, de méthodologie de crédit, de système d'information et de gestion, de mécanisme de livraison et de gestion des risques de crédit. Elle est aussi due au cadre règlementaire sur tous les plans, ce qui favorise la mise en place des IMF.

II.1.3 Cadre règlementaire de la microfinance au Burkina Faso

Le cadre règlementaire de la microfinance a évolué dans le temps avec l'évolution du secteur. Avant 1994, date de l'avènement de la loi PARMEC, la plupart des IMF était régie soit par la loi coopérative générale, soit par la loi des associations.

Depuis lors, plusieurs textes communautaires et nationaux régissent la création, l'organisation et la gestion des institutions de microfinance au Burkina Faso.

Sur le plan communautaire, il s'agit :

- de la loi cadre, dénommée couramment « loi Projet d'Appui à la Réglementation sur les Mutuelles d'Epargne et de Crédit (PARMEC) » adoptée par le Conseil des Ministres de l'UEMOA le 17 décembre 1993 à Dakar. Cette loi soustrait les IMF du champ d'application de la loi bancaire ;
- des traités de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) signés le 17 octobre 1993 et consacrant la primauté de ces actes sur le droit national. Les actes uniformes de l'OHADA régissent le fonctionnement des IMF dans plusieurs domaines notamment la forme juridique, les garanties pratiquées et les modalités de liquidation des personnes morales non commerçantes ;
- du dispositif prudentiel de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) constitué de huit (8) instructions qui décrivent les principes de gestion des IMF.

En 2007, la BCEAO a procédé à une relecture de la loi PARMEC, de son décret d'application et des instructions. C'est ainsi qu'elle sera remplacée par la loi portant réglementation des SFD, adoptée par le Conseil des Ministres de l'UEMOA le 6 avril 2007.

La loi relue et le nouveau référentiel comptable sont en application dans plusieurs pays depuis janvier 2010.

Sur le plan national, on retiendra essentiellement :

- la loi N°59/94/ADP du 15 décembre 1994, portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, et son modificatif ;
- la convention-cadre régissant les structures ou organisations non constituées sous forme mutualiste ou coopérative et ayant pour objet la collecte et/ou l'octroi de crédit ;
- le décret N°95-308/PRES/MEFP du 01 août 1995 portant application de la loi N°59/94/ADP du 15 décembre 1994 ;

A côté de ces textes spécifiques aux IMF, d'autres textes participent à la codification du fonctionnement du secteur de financement décentralisé. Ce sont :

- la Loi N°12/96/ADP du 02 mai 1996 portant réglementation bancaire au Burkina Faso ;
- la Loi N°18/97/II/AN du 30 juillet 1997, portant définition et répression de l'usure ;

- le Décret N°97-354/PRES du 10 septembre 1997, portant promulgation de la Loi N°18/97/II/AN du 30 juillet 1997 ;
- l'Arrêté N°176/MEF/SG/DGTCP/DAMOF du 03 novembre 1997, relatif au taux de l'usure.

Ces lois, conventions et décrets ont subi des modifications au fil du temps. C'est ainsi que la loi N°59/94/ADP du 15 décembre 1994 et la première ont été remplacées par la loi des SFD adoptée en conseil des ministres le 6 avril 2009 et promulguée sous le N° 023-2009/AN du 14 mai 2009. Toujours dans le même élan, le décret N°95-308/PRES/MEFP du 01 août 1995 sera remplacé par le décret N°2009-439/PRES/PM/MEF du 30 juin 2009².

II.1.4 Les expériences de microfinance au Burkina Faso

Après plus de 20 ans d'expérimentation et de construction, la microfinance au Burkina Faso a connu une expansion rapide et diversifiée. Il s'en est suivi une phase de consolidation et de clarification depuis l'adoption en 1994 d'un cadre légal spécifique.

Ces expériences revêtent aujourd'hui plusieurs formes institutionnelles :

- **Les mutuelles ou coopératives d'épargne et de crédit** qui représentent la forme prédominante et représentent plus de 73% des membres du secteur. A elles seules, les structures d'épargne et de crédit collectent plus de 95% de l'épargne, distribuent plus de 71% du micro crédit (PNUD, 2007). Le Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) est la plus importante de cette catégorie d'institution.
- **Les structures de crédits directs ou solidaires** : elles ont comme activité principale l'octroi de crédit sur la base des lignes de crédit accordées par les partenaires techniques et financiers ou sur la base de ressources empruntées auprès du système bancaire. Le crédit octroyé n'est pas lié obligatoirement à la constitution préalable d'une épargne mais elles exigent généralement aux bénéficiaires d'appartenir à un groupe qui va les cautionner.
- **Les projets à volet crédit et les ONG ou associations** : ces structures développent à côté de leurs activités courantes, des volets microcrédit pour aider à la réalisation de leurs objectifs. Mais elles ne font pas du crédit leur activité principale. Elles réalisent de très faibles résultats comparativement aux SFD.

² Cette partie est tirée du site lamicrofinance.org

- **Les sociétés anonymes et sociétés anonymes à responsabilité limitée** qui collectent l'épargne et /ou octroient des crédits mais dont la particularité est d'être soumises aux obligations des sociétés commerciales notamment en matière fiscale ;
- **La loi permet la constitution sous forme de société.** Les banques commerciales s'investissent de plus en plus en microfinance, soit en ouvrant des guichets spécifiques (BCB), soit en filialisant l'activité microfinance, comme c'est le cas de la BACB qui a créé la société de financement de la Petite Entreprise du Burkina Faso (SOFIPE) pour servir le segment des petits entrepreneurs et épargnants de son portefeuille ;
- **Les fonds Nationaux de financement (FNF)** sont des structures créées par l'Etat dans le cadre de sa politique de promotion de l'emploi pour soutenir une cible précise : femmes, jeunes. Ce sont en général des institutions de crédit direct.

II.2. Le warrantage au Burkina Faso

II.2.1 Historique et évolution du warrantage au Burkina Faso

Contrairement à certains pays de l'Afrique de l'Ouest, l'expérience en matière de warrantage au Burkina Faso est très limitée. Elle a été développée dans le cadre de projets de recherche seulement. Et sa pratique a été marquée par un volume de crédit faible et par des stocks de produits qui ont été retirés pour la consommation familiale à la réalisation de l'opération. D'après KOLAMBIGUE (2011), les premières expériences du warrantage ont été mises en œuvre à titre pilote dans le cadre de projets de diffusion de nouvelles technologies. Les principales organisations concernées par cette initiative étaient la Fédération Nationale des Groupements Naam et l'Association pour le Développement de la Région de Kaya. L'initiative s'étendait sur trois Régions : « Zone Centre », « Zone Centre Nord » et « Zone Nord ». Malheureusement, les résultats obtenus au niveau de cette expérience qui n'a duré qu'une année sont assez mitigés compte tenu du faible taux de crédit octroyé aux différents producteurs.

En 2004, environ 250 groupements ont participé à l'expérience et les principaux produits concernés étaient le mil, le sorgho et l'arachide. Sur une demande de 4.415.000 FCFA exprimée par les groupements, seuls environ 30% du montant soit 1.449.000 FCFA ont été obtenus (KOLAMBIGUE ; 2011). Il affirme que le crédit a servi essentiellement à faire de

l'embouche ovine avec un taux de remboursement de 100%. La totalité des produits stockés a été retirée par les producteurs pour la consommation.

Depuis lors, le système ne cesse de gagner du terrain. Le warrantage s'étend petit à petit à travers toute l'étendue du territoire. L'expérimentation du warrantage se poursuit d'union en union. C'est le cas des unions et coopératives du Sud-ouest du Burkina Faso dont l'expérience a été capitalisée en 2008 par la FAO.

Depuis 2009, avec l'appui financier d'Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA), l'Institut National de l'Eau et des Ressources Animales (INERA) est en train de mettre en œuvre un projet de vulgarisation du warrantage dans le pays en se basant sur les acquis du projet USAID Target.

II.2.2 Cadre juridique réglementaire du warrantage

Les cadres juridiques en Afrique paraissent souvent solides en théorie mais faibles dans la pratique. Cependant, il faut noter que des lois régissent la pratique du warrantage en Afrique. En effet, le warrantage est régi au plan juridique par les actes uniformes de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) relatifs aux sûretés. Les articles 100 à 105 portant sur le nantissement des stocks régissent les relations tissées dans le cadre de ce type de contrat. D'après le rapport de l'étude de faisabilité sur le développement du crédit stockage (Septembre 2010), le warrantage au sens de la loi réside dans la possibilité pour tout agriculteur d'offrir sa récolte en gage du remboursement d'un prêt sollicité auprès d'une IF.

Généralement, en plus du contrat de crédit, un autre contrat est toujours établi (convention de nantissement de stock) pour gérer la garantie constituée de stock de produits agricoles. Si le contrat de prêt peut échapper au principe de l'enregistrement, il n'en est pas de même pour la convention de nantissement. Cette dernière doit obligatoirement faire l'objet d'enregistrement au niveau du registre du commerce et du crédit mobilier pour avoir les pleins effets au regard de la loi. Cependant, cela n'est pas toujours le cas ; surtout pour des personnes voulant échapper au fisc et aux différents contrôles de l'Etat. Oubliant ainsi que l'enregistrement de l'acte de nantissement au niveau du registre de commerce constitue une garantie pour le créancier ainsi qu'une protection contre les créanciers futurs.

Après analyse, le rapport de l'étude de faisabilité sur le développement du crédit stockage (Septembre 2010) aboutit à la conclusion que le warrantage est possible dans notre

environnement juridique et que les faiblesses souvent identifiées comme constituant des blocages sont déjà levées par les dispositions des actes uniformes de l'OHADA sur les sûretés.

II.2.4 Le warrantage dans la province de la Sissili

II.2.4.1 Le cadre géographique et économique de la province

La province de la Sissili a une superficie de 7 227 km². Elle est située dans la partie Sud du Burkina Faso. Elle est limitée à l'Est et au Nord-Est par les provinces du Nahouri et du Ziro ; à l'ouest par les provinces du Ioba et des Balés, au Nord et Nord-Ouest par les provinces du Boulkiemde et du Sanguié et au Sud par la République du Ghana. C'est une zone favorable aux activités agrosylvo-pastorales. Les précipitations annuelles sont comprises entre 900 et 1 400 mm. L'activité principale est l'agriculture suivie de l'élevage.

II.2.4.2 Problématique

Les producteurs bataillent dur pour assurer le financement de leurs exploitations agricoles. Après les récoltes, ils sont généralement confrontés à des impératifs sociaux tels que la scolarisation des enfants, les fêtes de fin d'année, les crédits contractés pour célébrer les funérailles, etc. Pour pouvoir faire face à ces obligations, ils vendent à vil prix leur production à des commerçants qui pendant la période de soudure leur revendront la même production à des prix très élevés. Cette vente prématurée de la production contribue à maintenir les producteurs dans un cercle d'endettement cyclique car ceux-ci seront obligés de s'endetter pour commencer une nouvelle campagne.

Par ailleurs, les producteurs en bradant leur production ne remplissent pas leur devoir vis-à-vis de leur coopérative donc vis-à-vis de la fédération. Ce non-respect de leur engagement entraîne une remise en cause de la crédibilité de la FEPPASI envers ses partenaires financiers et commerciaux.

Il convient de trouver des solutions permettant aux producteurs de posséder des fonds à la récolte et de pouvoir bénéficier de la vente de leurs productions pendant la période de soudure.

C'est ainsi qu'après plusieurs années de réflexion autour de la question et grâce à une sortie d'étude et d'échange d'expérience au Niger en 2005, la FEPPASI aboutit à la décision d'expérimentation du warrantage dans la province de la Sissili.

II.2.4.3 Objectifs visés.

L'objectif général de la pratique du warrantage dans la Sissili n'est rien d'autre que l'objectif poursuivi par la FEPPASI qui est l'amélioration des revenus des producteurs à travers leur organisation, la formation ainsi que la promotion des différentes activités menées. De façon plus spécifique, la FEPPASI à travers le warrantage vise à renforcer la vente groupée, faciliter l'accès des membres au crédit de campagne, sécuriser les vivres dans la zone, crédibiliser les coopératives, faciliter l'accès aux intrants.

II.2.4.4 Processus de mise en œuvre

Pour le lancement du processus de warrantage dans la Sissili, la FEPPASI a commencé par des campagnes de sensibilisation. Cela a porté sur une sensibilisation des producteurs dans les différents villages des unions de coopératives sur tout ce qui concerne les mérites du warrantage. Après la sensibilisation, la fédération a établi une liste de 54 producteurs qui seront les acteurs principaux de cette expérimentation. Un partenariat a également été signé avec une IF et des partenaires au développement pour faciliter le démarrage du processus. Ainsi, la FEPPASI a pu bénéficier d'un prêt accordé par Ecobank ; ce qui lui a permis de mettre des engrais et des semences à la disposition des producteurs choisis pour cette phase d'expérimentation. Cependant, il y a eu un retard dans l'obtention du prêt, occasionnant du coup un retard dans l'acquisition et la répartition des engrais. Après avoir débuté la campagne, la FEPPASI a songé au stockage de la production à la récolte ; elle a donc procédé à la formation des gestionnaires des magasins sur la qualité et la traçabilité des produits.

Ayant été inspirée par leur voyage d'échange au Niger en 2005, la FEPPASI a voulu approfondir ses connaissances sur cette pratique en tirant leçon des expériences du Niger. C'est ainsi qu'un voyage d'étude et d'échange au Niger a été initié par la fédération en 2010. Malheureusement, les participants à cette sortie d'étude ont été victimes d'agression par des « coupeurs de route » dans leur quête d'expérience. Mais la FEPPASI ne va pas désespérer pourtant ; toujours dans la même dynamique, elle recevra en début d'année 2011, une délégation de producteurs venus du Niger pour lui prêter main forte dans la mise en œuvre du warrantage.

A la récolte, la FEPPASI a veillé à ce que la production soit collectée et stockée. A ce niveau, il faut noter que le stockage se fait d'abord au niveau décentralisé dans les magasins des différentes coopératives. Ensuite, ce stock est acheminé au niveau central à Léo pour la commercialisation.

Dans l'expérience de la Sissili, nous avons pu remarquer que le processus mis en place est un peu différent de ce qui est pratiqué dans les autres pays. En effet, l'octroi du crédit a été fait seulement en début de campagne et ce, en terme d'engrais pour faciliter la mise en valeur des terres. Les producteurs n'ont pas pu bénéficier de crédit à la récolte afin de faire face à des obligations sociales et de mener des AGR. Aussi, le remboursement se fait par la vente du stock constitué par les producteurs ; ce qui risque de compromettre un temps soit peu le remboursement du prêt.

Jusqu'à la fin de notre stage et de notre enquête, la commercialisation n'avait pas été effectuée. La FEPPASI était toujours à la recherche d'un prix rémunérateur pour la vente de la production.

II.2.4.4 Les acteurs

De la formation des producteurs (période pré-campagne) au remboursement du crédit warranté en passant par le stockage des produits et l'octroi du crédit, la pratique du warrantage nécessite la mobilisation de plusieurs groupe d'intervenant. Ses intervenants sont entre autres les producteurs, l'OP, ses partenaires financiers et techniques (IF, ONG, etc.), les organismes locaux et internationaux, etc.

II.2.4.4.1 Les acteurs principaux

Les acteurs principaux sont essentiellement les producteurs représentés par leur OP et les IF.

a- Les organisations paysannes

Les organisations de producteurs sont des organisations à but non lucratif. Elles se mettent en place dans un souci d'efficacité face aux difficultés que rencontrent les producteurs. Elles ont pour objectif d'améliorer les conditions de vie des membres à travers plusieurs initiatives. Ainsi, elles se chargent de la formation et de l'information des membres, elles servent d'intermédiaire entre les producteurs individuels et les partenaires commerciaux d'une part, entre les producteurs et les IF d'autre part.

La province de la Sissili, pôle des activités agrosylvo-pastorales compte plusieurs unions et coopératives. Toujours dans un souci d'être plus efficace, ces différentes unions et coopératives sont réunies au sein de la FEPPASI. Ainsi, la FEPPASI a pour mission d'assurer la coordination de toutes les activités liées à l'amélioration des conditions de vie de ses membres tout en permettant aux unions et coopératives une autonomie de gestion et de fonctionnement.

Dans la pratique du warrantage, elle joue un rôle énorme. Elle assure la formation des producteurs, recherche des partenaires financiers, techniques et commerciaux pour la réussite de cette innovation dans la Sissili. La FEAPPASI en dehors du renforcement des capacités de ses membres, joue un rôle de régulation sur les marchés agricoles. En sus, elle facilite aux membres un accès aux intrants, au crédit et favorise le stockage de la production, elle contribue également à la commercialisation par la méthode de la vente groupée et au développement du marché financier rural. Par l'entremise de ses partenaires, elle assure la formation et l'approvisionnement en intrant de ses membres.

b- Les Institutions Financières

Les IF concernées par la pratique du warrantage sont les banques commerciales et les IMF. La présence des banques classiques dans le financement du warrantage s'explique par la non solvabilité des IMF et aussi par le fait que le warrantage représente à leurs yeux un instrument sûr de sécurisation du crédit rural.

Selon DOLIGEZ et GENTIL (2000) cités par BEIDOU (2010), les IF opèrent soit selon la logique bancaire (banques commerciales), soit selon la logique « développementaliste » (les IMF). Ils soutiennent que la tendance bancaire considère le crédit comme une opération financière « sérieuse ». Il doit se rembourser et le risque doit être couvert par des garanties matérielles. Par contre, toujours d'après les mêmes auteurs, dans la tendance développementaliste, le crédit n'est qu'un instrument pour atteindre des objectifs de développement. Ainsi, le taux de remboursement n'est pas un problème prioritaire et les taux d'intérêt doivent être les plus bas possibles.

Compte tenu de leur mission philanthropique et de la faiblesse de leur taux d'intérêt, les IMF sont les plus sollicitées dans la pratique du warrantage. Celles intervenant dans le warrantage sont souvent soutenues par des bailleurs de fonds et/ou des organisations internationales œuvrant dans ce sens. Cependant, leur insuffisance en termes de ressources financières pousse les OP à recourir souvent aux banques commerciales.

Pour cette première campagne, il n'y a pas eu d'IMF intervenant directement avec la FEPPASI dans la pratique du warrantage. Cependant, des négociations très avancées sont en cours pour que certaines IMF l'accompagnent pour les campagnes à venir. Ces IMF sont principalement le Réseau des Caisses Populaires du Burina (RCPB) qui a une grande

notoriété en matière d'épargne et de crédit sur toute l'étendue du territoire burkinabè et l'Agence Communautaire pour le Financement des Micro Entreprises (ACFIME).

N'ayant pas eu le soutien d'une IMF pendant la première campagne, la FEPPASI a été soutenue par une banque commerciale (Ecobank) ayant racheté la seule banque agricole du Burkina (BACB) autre fois partenaire de la FEPPASI. Vu la non solvabilité des IMF à répondre aux besoins des producteurs, cette banque continue de faire partie des institutions financières partenaires de la FEPPASI malgré son caractère purement commercial.

II.2.4.4.1 Les acteurs secondaires

Selon SANI (2007) cité par BEIDOU (2010), la réussite et la viabilité du warrantage dépend tout d'abord des acteurs principaux ; les acteurs secondaires venant en appui pour renforcer les capacités de ces derniers. Ce sont comme nous l'avons cité plus haut : les pouvoirs publics et les bailleurs de fonds, les ONG, les projets locaux, etc.

Le warrantage étant dans la phase embryonnaire de sa mise en œuvre, n'a eu que le soutien de quelques organismes de développement. Ce sont : la Confédération Suisse, le Comité Interprofessionnel des Céréales du Burkina (CICB), la Food and Agriculture Organization (FAO). La Confédération Suisse intervient en termes d'appui financier pour soutenir les actions communautaires surtout celles visant la réduction de la pauvreté. Elle met un accent sur le développement des femmes. Elle a financé la mise en place du magasin permettant le stockage de la production. Le CICB à la différence de la Confédération Suisse intervient dans le domaine de l'approvisionnement en intrant. Il forme les producteurs sur le système d'approvisionnement en intrant ainsi que sur la pratique du warrantage. Le partenariat avec la FAO n'est pas encore développé mais celle-ci se révèle faire partie des futurs partenaires de la FEPPASI dans la pratique du warrantage. A ceux là s'ajoute un partenariat avec la Banque Mondiale (BM). Etant un instrument efficace de lutte contre l'insécurité alimentaire et la pauvreté, la BM souhaite pour les campagnes à venir accompagner l'initiative à travers le Centre Interuniversitaire d'Etude et de Recherche Autochtone (CIERA).

Contrairement aux expériences des autres pays (Niger, Ghana, Madagascar, etc.), le warrantage dans la Sissili n'a pas l'appui des pouvoirs publics. L'implication de l'Etat dans la pratique à travers les autorités locales permettrait d'intéresser certains acteurs du développement. L'Etat doit concourir à la création d'un environnement favorable au développement de la pratique. Cependant, une très grande implication de celui-ci peut avoir

des conséquences néfastes sur le bon fonctionnement du système (cas du village du Dantchandou au Niger).

Conclusion

Née au Burkina Faso à la fin des années soixante, la microfinance va connaître un essor remarquable dans les années quatre-vingt dix. Le développement rapide de ce secteur s'est fait grâce à la mise en place d'un cadre réglementaire au niveau national et communautaire. Cette croissance de la microfinance bénéficie de nos jours d'un soutien de l'Etat. Conscient du rôle que jouent les IMF en matière d'octroi de crédit et de mobilisation de l'épargne, l'Etat burkinabè a retenu ce secteur dans son CSLP comme un outil efficace de lutte contre la pauvreté.

Malgré les espoirs suscités par l'émergence et la forte croissance du secteur de la microfinance, force est de constater que l'offre de microfinance destinée au financement des activités agricoles s'avère marginale et/ou inadaptée. Par conséquent, la nécessité de trouver des services financiers adaptés à l'agriculture s'impose. C'est ainsi que des innovations telles que le warrantage ne cessent de naître dans le domaine de l'agriculture. Ce système a pour objectif de permettre aux producteurs de bénéficier d'un prêt tout en conservant leur production comme un gage. En expérimentation depuis quelques années au Burkina, le warrantage financé par des bailleurs de fonds étrangers connaît une vulgarisation ces dernières années.

CHAPITRE III : LA REVUE DE LA LITTÉRATURE

Ce présent chapitre aborde la compréhension du concept de warrantage à partir des différentes publications faites sur le sujet. Il s'intéresse également aux différentes théories explicatives du warrantage et fait ressortir le cadre opératoire de notre étude. Ainsi, ce chapitre sera développé à l'aide de deux sections que sont la revue de littérature thématique et la revue de littérature empirique.

III.1 Revue de littérature théorique

Cette section est constituée de deux points. Le premier aborde la question du warrantage à travers la littérature et le second s'intéresse aux différentes théories permettant de construire le cadre opératoire de cette recherche.

III.1.2 Warrantage agricole : une technique pour réduire les risques et faciliter l'accès au crédit

Accorder du crédit à des paysans, ne présentant pas de garanties et dont les activités sont fortement dépendantes des aléas climatiques est trop risqué. La technique du warrantage permet de réduire le risque car le crédit est garanti par un stock de produit agricole divisible et liquidable en cas de défaillance. Cependant il convient de vérifier comment il est pratiqué en milieu rural pour comprendre en quoi il serait un outil efficace de financement de l'agriculture.

III.1.2.1 Origine du warrantage

Dans la littérature, le crédit sur nantissement des stocks n'est pas un concept nouveau; certains vestiges archéologiques montrent que ce système était pratiqué dans la Rome antique.

En Europe, la nécessité est apparue lorsque la plupart des législations commerciales ont voulu permettre à certains professionnels d'obtenir des crédits en offrant en garantie ce qui constitue pour eux une grande richesse : leurs stocks de marchandises. Les établissements financiers ne disposant pas de moyens pour conserver l'objet de la garantie dans leurs murs, il a été imaginé de procéder à la mise en gage au moyen d'un « entièresement » : les marchandises sont entreposées dans des magasins généraux, dont les gestionnaires délivrent en échange des documents appelés « récépissés-warrants », destinés à représenter à la fois la créance et la marchandise donnée en garantie (LAMY, 2004) cité par ICARD (2005).

Dans le contexte des pays en voie de développement, c'est d'abord le système des banques céréalières qui faisaient leur apparition il y a une trentaine d'année. Elles sont nées avec le constat que le système de stockage familial dans les villages était insuffisant pour assurer la sécurité alimentaire, en particulier lors des « mauvaises années ». Elles consistent en des groupements de producteurs dont le but est d'organiser conjointement le stockage en nature et la répartition des réserves de sécurité. Après une période initiale d'euphorie, l'utilité des banques de céréales a fait l'objet de critiques notamment en rapport à leur professionnalisme et à leur non rentabilité. Le warrantage, davantage motivé par un objectif économique que ne le sont les banques céréalières, représente donc une alternative intéressante.

III.1.2.2 Définition

Le warrantage vient du terme warrant qui signifie garantie. Le warrant est un effet de commerce utilisé dans le vocabulaire commercial, où il représente un récépissé délivré aux commerçants au moment où ils font déposer des marchandises dans un magasin ou entrepôt. L'entreposeur constate la valeur des marchandises déposées et mentionne cette valeur sur le warrant (BEAURE, 2007).

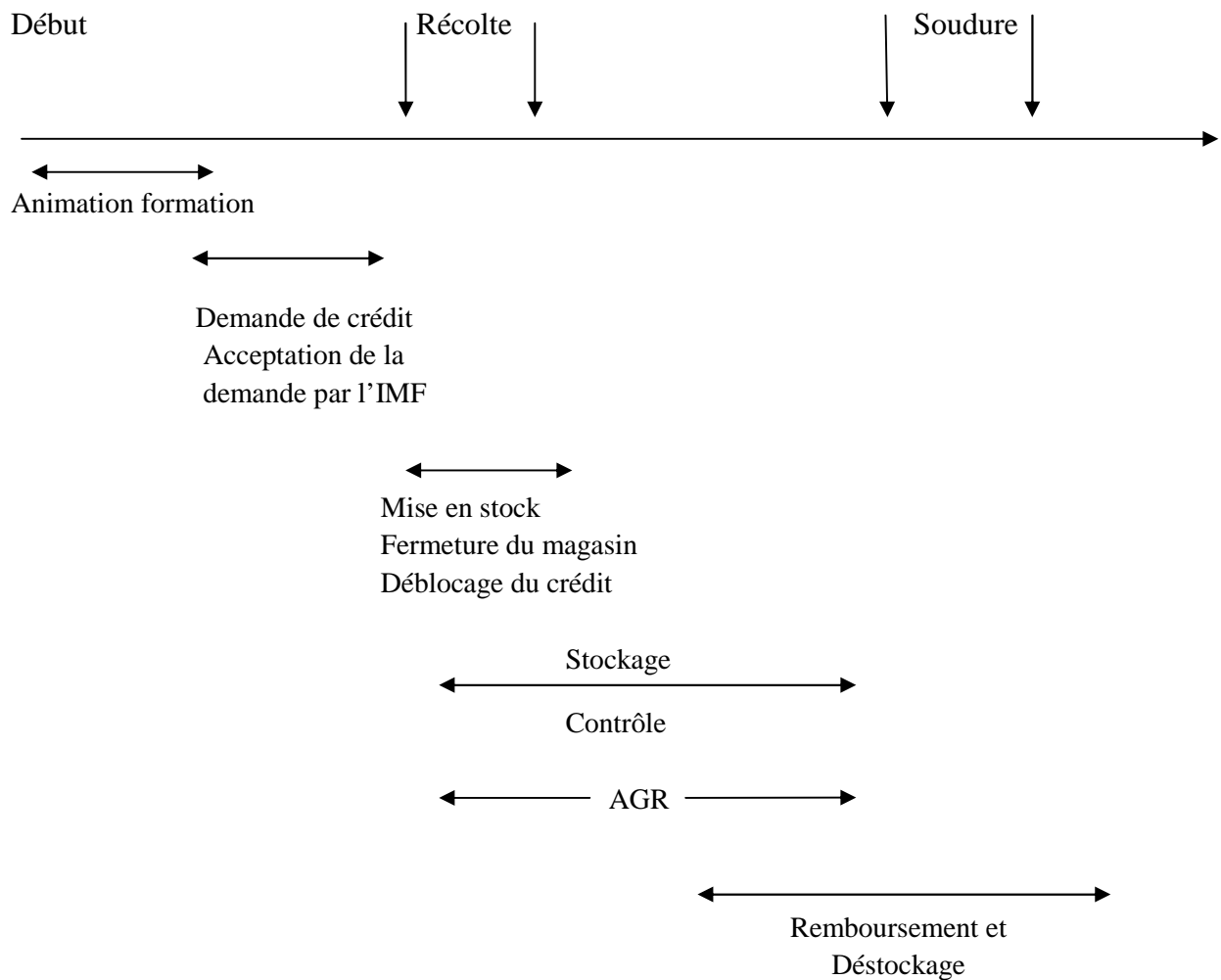
Dans le domaine de l'agriculture, on parle de crédit stockage ou crédit warranté : c'est un crédit de quelques mois dont la garantie est un stock de produit liquidable par la banque en cas de défaillance (le warrant). Le paysan peut ainsi accéder à un crédit lui permettant de faire face à ses obligations à la récolte, et garder sa production pour les périodes de prix hauts. Cela permet aussi à l'IMF d'avoir une garantie 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. C'est ainsi que selon BEAURE (2007) 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, etc.), quelques-uns ont été relayés par des organisations paysannes. Ce sont ceux qui nous intéressent ici.

III.1.2.3 Description de la pratique

Le schéma ci-dessous est une description du warrantage sur une campagne agricole c'est-à-dire du début à la fin de la campagne. Il présente les différentes étapes selon un déroulement chronologique.

Figure 1 : Processus du mécanisme de warrantage



Source : Cécile BEAURE d'Augères (2007 ; p 3)

BEAURE (2007) distingue neuf (09) étapes fondamentales dans la pratique du warrantage. Ces étapes constituent la pratique du warrantage au cours d'une campagne agricole et se présente comme suit :

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

Avant le début de la campagne agricole, l'OP et l'IF organisent des animations et formations sur les techniques culturales et sur l'utilisation du crédit warranté.

2. Demande de crédit par le groupe

La seconde phase consiste à la composition de dossiers par les producteurs pour la demande du crédit. L'OP sert de pont entre l'IF et les producteurs.

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

L'acceptation de la demande se fait sur une étude de dossiers déposés par l'OP auprès de l'IF. Les conditions varient d'une IF à une autre. Ce sont : la capacité de gestion et l'esprit d'entreprise de l'OP, l'assurance de la mise en place d'AGR, etc.

4. Mise en stock dans de bonnes conditions

Le stock doit être entreposé dans de bonnes conditions et contrôlé au fur et à mesure. Selon les cas, c'est l'OP bénéficiaire du crédit et/ou l'IF qui contrôle la qualité du produit au départ (produit sec, sain, protégé contre les maladies et les insectes 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'IF 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

Si l'entreposage se fait auprès d'un entreposeur privé, c'est ce dernier qui est chargé de la gestion des stocks. Dans le cas contraire, il est conseillé d'utiliser le système des deux cadenas : un cadenas géré par l'OP et un autre géré par l'IF. Ceci pour éviter que l'un des groupes ait accès au magasin sans l'accord de l'autre.

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'IF 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 % (60 à 80% en général), 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

Même si les meilleures conditions sont réunies au départ, le stock peut se déprécier au cours du temps : dessiccation/pourriture, ravageurs ou maladies, inondation. Il est donc fondamental qu'un contrôle qualitatif soit effectué de façon périodique. Ce contrôle doit être conjointement validé par l'OP et l'IF ; ensuite, l'OP doit s'engager à protéger un stock en détérioration.

8. Remboursement

Le remboursement constitue une étape très importante du mécanisme de warrantage. Il représente un indicateur de succès et de pérennité du système. Il doit obligatoirement être fait avant le déstockage. Le remboursement peut se faire de deux manières :

- le paysan peut rembourser son crédit à l'aide des bénéfices tirés des AGR (nouvelle culture, élevage, achat-revente de produits, nouvel atelier, transformation, etc.). Mais ce mode de remboursement suppose un suivi des AGR par les OP (Cas des OP au Ghana)
- le paysan peut également compter sur la vente de son stock pour procéder au remboursement. Dans ce cas, le crédit sert entièrement de consommation

Le crédit vient en remplacement d'une vente précoce. Il peut être utilisé à toute fin sans regard de l'IF, le remboursement en étant sécurisé : consommation, production, AGR dont l'achat revente de produits. Cependant, il est préférable pour l'OP et l'IF de s'entendre sur le mode de remboursement.

9. Déstockage

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

III.1.2.4 Les différents types de warrantage

Dans la littérature il existe un seul type de warrantage. La diversité dans la pratique de ce système laisse voir d'autres types de mécanisme du warrantage mais tout en gardant le même objectif, la même vision. C'est ainsi que l'on voit se développer essentiellement deux types de pratiques du warrantage. Il s'agit du warrantage orthodoxe communément appelé la méthode de la tierce détention et la méthode des deux cadenas qui est de plus en plus pratiquée dans les pays en voie de développement.

a- La méthode de la tierce détention ou méthode orthodoxe

Cette méthode met en relation trois acteurs que sont le producteur, le gestionnaire de l'entrepôt privé et l'IF. Selon SANI (2007) la technique du warrantage orthodoxe consiste à permettre à tout agriculteur d'offrir sa récolte en garantie et de bénéficier d'un prêt sollicité,

auprès d'une IF, pour le financement du début du cycle de production suivant ou toute autre activité productive (notamment agricole). Les établissements financiers rencontrant des difficultés dans la conservation de l'objet de la garantie (le stock), la technique fait recours à une tierce détention. Il s'agit d'entrepôts privés dont les gestionnaires délivrent, en échange du dépôt de stocks, un document destiné à représenter à la fois la créance et la marchandise donnée en garantie. Ce document (récépissé-warrant ou certificat de dépôt) permet à l'agriculteur d'avoir un prêt auprès des IF.

Cependant, au Burkina Faso comme dans la plupart des pays en voie de développement, les transactions se font essentiellement entre le banquier et l'OP : c'est la méthode des deux cadenas.

b- La méthode des deux cadenas

En lieu et place de trois acteurs, comme dans le warrantage orthodoxe, la pratique met en relation directe deux acteurs. Il s'agit de l'OP et de l'IF. Le producteur individuel n'a aucune relation avec l'IF. Il est représenté par l'OP à laquelle il appartient. L'OP est une personne morale, ayant une reconnaissance juridique et disposant d'un magasin sain et sûr pour le stockage et la conservation des produits « warrantables ». Après vérification des stocks (quantité, qualité et condition de stockage), l'IF peut décider d'accorder le crédit à l'OP à hauteur de quatre-vingt pour cent (80%) de la valeur du jour. Le magasin est alors fermé à double cadenas (l'un appartenant à l'OP, l'autre à l'IF) de sorte qu'il ne puisse être accessible qu'à la présence des deux parties. Ce principe de double cadenas et la signature d'une convention de nantissement du stock remplace la tierce détention par un entreposeur agréé et le certificat de dépôt dans le cas du warrantage orthodoxe.

Dans cette pratique, la vente et le remboursement du crédit warranté se font de façon groupée contrairement à la tierce détention où le producteur est libre de vendre sa production et de rembourser le prêt contracté. Quelque soit la technique pratiquée, le warrantage présente un certain nombre d'avantage pour tous les acteurs.

III.1.2.5 Les avantages du warrantage

Le warrantage est un mécanisme ayant un succès indéniable. Il présente plusieurs avantages tant du côté des IF que du côté des OP en passant par les producteurs.

L'avantage premier du warrantage est qu'il permet aux petits producteurs d'augmenter leurs revenus et/ou leur sécurité alimentaire et de les rendre plus prévisibles si les variations de prix

sont connues. D'après GIDEON cité par BEAURE (2007), le warrantage permet au paysan d'avoir un accès facile au crédit formel. La quantité devant être constatée par IF et paysans (éventuellement détenteur) au stockage, cela évite la triche sur le poids que pratiquent couramment les commerçants. Un autre argument utilisé en faveur du warrantage est qu'il facilite l'approvisionnement en intrants et en semences au début de la campagne par les producteurs individuels qui peuvent ainsi sortir du « cercle vicieux ». Cet approvisionnement en intrant est assuré grâce à la facilité d'accès au crédit qui permet de mener des AGR et d'enranger des bénéfiques. Le warrantage est aussi un moyen efficace de valorisation des produits. En effet, la mise en stock de la production au moment de la récolte et la revente pendant la période de soudure permet au producteur de donner de la valeur à sa production grâce à la hausse des prix. Cela ne fait que renforcer le mouvement des OP et leur donner un rôle commercial actif.

Ces avantages peuvent être prolongés du côté des OP. Le warrantage est également utilisé comme un instrument efficace de lutte contre la spéculation. En d'autres termes, il permet le développement de la capacité des producteurs individuels ou organisés (OP, Unions, Fédérations) à devenir des acteurs majeurs dans les circuits de commercialisation des produits agricoles. Il permet une amélioration du fonds de roulement de l'OP à travers le bénéfice tiré de la vente des stocks. Il peut également être utilisé comme un moyen de renforcement de partenariat entre OP et IF d'une part, entre OP et partenaires commerciaux d'autre part. Cette assertion s'explique d'abord par le fait que le stock constitue une garantie liquidable par l'IF en cas de défaillance des membres de l'OP. Ensuite, elle trouve son fondement dans le fait que les paysans voulant bénéficier du crédit warranté mettront en stock leur production, permettant ainsi à l'OP de remplir ses engagements vis-à-vis de ses partenaires commerciaux. Un autre avantage du warrantage selon BEAURE (2007) est qu'il permet à l'OP d'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.

Enfin, pour les IF agissant en milieu rural et pour leurs partenaires, le warrantage apparaît comme une voie pour relancer l'offre de services financiers en milieu rural, notamment en faveur des producteurs agricoles, grâce à la sûreté réelle apportée par les produits nantis. En effet, le crédit stockage permet aux IF d'étaler leurs en-cours par rapport au crédit de campagne. La garantie présente un fort degré de liquidité, donc le risque diminue. Les IF ainsi renforcées peuvent développer des produits plus risqués comme le crédit à moyen ou long terme, voire baisser les taux d'intérêt si les coûts de fonctionnement sont également optimisés

et les risques maîtrisés (CIRAD, 2002) cité par BEAURE (2007). Le warrantage permet donc aux IF non seulement de réduire les risques de non paiement mais aussi de réduire considérablement les coûts de transactions liés à l'octroi du crédit.

Malgré ces multiples avantages, le warrantage présente des limites qui entachent son bon fonctionnement. C'est ainsi que des critiques ont été formulées à son encontre.

III. 1.2.6 Les inconvénients du warrantage

Les limites du warrantage sont fonction du modèle de warrantage utilisé. Ces limites concernent aussi bien les OP que les IF.

Un des reproches fait au warrantage est le fait que sa pratique soit liée à la nature des produits. En effet, le succès du warrantage est fortement lié au type de produit stocké. Des produits non conservables pendant une longue période ne peuvent pas faire l'objet de warrantage. Cela exclut involontairement certains producteurs de la pratique alors que l'objectif est de permettre aux producteurs et surtout les plus défavorisés de bénéficier du crédit agricole. Par exemple, les producteurs pratiquant le maraîchage se voient exclus du warrantage à cause des difficultés de conservation de certains de leurs produits.

D'après SOMDA, KABORE et al (2010), la pratique du warrantage entraîne des coûts élevés pour les producteurs. Selon ces auteurs, le warrantage permet une réduction des coûts de transaction par sa méthode de demande groupée de crédit. Mais cette réduction de coût ne se situe qu'au niveau des IF. Du côté des producteurs, on assiste souvent à des coûts trop élevés liés à la pratique du warrantage. En effet, les coûts de stockage sont à la base de ce coût élevé de la pratique du système. Dans certaines unions, les producteurs paient jusqu'à 100 FCFA par sac et par mois. C'est le cas de la Coopérative de Prestation de Services Agricoles Coobsa (COPSA-C) au Sud-ouest du Burkina Faso où les coûts de stockage s'étaient levés à environ 2 200 000 FCFA pendant la campagne 2008-2009. Outre ces coûts élevés de stockages, il faut associer des coûts liés à la détérioration des stocks du fait de leur mauvaise conservation. Tout ceci contribue à alourdir les charges supportées par les producteurs dans la pratique du warrantage.

Une autre critique émise à l'encontre du warrantage est la non prise en compte des grands producteurs. Le warrantage est un système permettant aux producteurs de rompre avec l'endettement cyclique. Dans les pays en développement, le système permet d'octroyer des prêts de court terme aux producteurs afin de réduire le bradage de leur production. La

faiblesse des prêts et l'objet de ce crédit amènent les grands producteurs à ne pas s'y intéresser.

Se situant toujours dans le contexte des pays en voie de développement, des auteurs accusent le warrantage de favoriser la spéculation. En effet, la forte variabilité des prix des céréales entre la récolte et la période de soudure est liée le plus souvent aux effets spéculatifs. L'octroi de prêt aux producteurs pendant la récolte a pour objectif de réduire cette spéculation en évitant le bradage de la production donc l'intervention de ceux-ci sur le marché. Cependant, certains auteurs affirment que le warrantage peut être utilisé à des fins spéculatives par les commerçants de céréales. C'est ainsi que NGENDAHAYO (2009) cité par BEIDOU (2010) soutient que « l'emprunteur peut accroître notablement les fonds qu'il investit dans les stocks céréaliers ». Cela aura pour conséquence une faible variation des prix entre la récolte et la période de soudure et ensuite une hausse généralisée des prix après la période de soudure.

Une autre critique à laquelle n'échappe pas le warrantage est sa sensibilité et sa fébrilité vis-à-vis de l'intervention extérieure. Le warrantage est basé sur la hausse des prix des produits de la récolte à la période de soudure. Dans les pays en développement, ce système est souvent perturbé par les interventions extérieures. Une importation massive des produits liée à la baisse du prix mondial ou une intervention de l'Etat dans la fixation des prix a pour effet une baisse des prix des produits sur le marché. Cette baisse des prix des produits est non favorable à la pratique et entraîne souvent un non remboursement du crédit warranté car les producteurs ne pouvant pas bénéficier de la hausse des prix.

III.1.2 Les nouvelles théories microéconomiques et analyse du comportement des agents économiques

Dans la littérature, la problématique du crédit des SFD a été abordée par plusieurs auteurs. Axée sur le paradigme du marché concurrentiel, elle explore les différentes situations de non-réalisations de cette dernière notamment l'existence d'IF de différentes tailles, l'imperfection de l'information et ses implications, les problèmes des coûts de transaction, la segmentation basée sur la spécialisation, etc. (MATI ; 2006). Dans le cas des études sur le warrantage, elles trouvent leur justification théorique dans la théorie des contrats. En effet, l'analyse économique des contrats s'est très fortement développée. Selon PENADR, ces avancées se sont faites dans différentes directions, sans s'appuyer toujours sur les mêmes corpus théoriques. Ainsi, la théorie des contrats regroupent des théories aussi diverses que la théorie

de l'agence, la théorie des contrats incomplets ou la théorie des coûts de transaction. Cette pluralité de corpus théoriques, loin d'être une faiblesse, a généré une forme de concurrence assez bénéfique et explique largement la richesse des propositions et résultats théoriques avancés sur les choix contractuels et organisationnels.

Dans le cadre de cette étude, nous passerons en revue les différentes théories que renferme la théorie des contrats afin de mettre en exergue celles qui établissent un lien tangible avec le warrantage.

III.1.2.1 La théorie d'asymétrie d'information

L'asymétrie d'information définit les relations dans lesquelles un agent détient des informations qu'un autre n'en a pas. Elle permet d'analyser des comportements et des situations courantes de l'économie de marché. Cela contredit donc l'hypothèse de transparence de l'information du modèle standard de concurrence pure et parfaite.

Dans le cas de notre étude, le warrantage suppose l'existence d'asymétrie d'information entre le prêteur (IMF) et l'emprunteur (producteurs ou OP). Selon VARIAN (1992) et HONLONKOU (2001), il y a asymétrie d'information lorsqu'un agent (emprunteur) est mieux informé qu'un autre (le prêteur) sur ses propres caractéristiques et les actions qu'il va entreprendre. Il existe deux situations d'asymétrie d'information : l'anti-sélection appelée aussi sélection adverse et l'aléa moral ou hasard moral.

La sélection adverse est un des phénomènes de l'asymétrie d'information. Il y a sélection adverse lorsque des cocontractants n'ont pas le même niveau d'information sur le contrat qui les lie. Dans le cas du microcrédit, l'anti-sélection concerne l'incertitude à la quelle sont confrontées les IMF lors de la sélection de la qualité du membre-emprunteur dans l'opération de crédit. En effet, les emprunteurs (producteurs ou OP) peuvent cacher ou ne pas révéler les informations qui compromettraient l'obtention du crédit. Dans de telles situations, les IMF se trouvent dans l'incapacité d'évaluer leur membre emprunteurs car les informations étant biaisées. Par la même occasion, leur décision d'octroi de crédit se trouve faussée. C'est ce qui explique la réticence des IMF quant à la sélection de leur membre pour l'octroi du crédit.

Le deuxième phénomène qui peut découler des asymétries d'information est le risque moral qui est aussi un risque dans le cadre d'un contrat entre deux parties. L'aléa moral se situe dans une position « ex-post » c'est-à-dire après la signature des contrats. En effet, il y a hasard moral lorsqu'après la signature du contrat, une partie n'est pas en mesure de contrôler le

comportement de l'autre partie en rapport avec l'objet du contrat sans supporter des coûts. Les IMF ne sont pas en mesure de contrôler l'utilisation faite du crédit qu'elles accordent aux producteurs. Selon GUERIN (2006) cité par TRAORE (2008), les montants demandés sont souvent détournés de l'objet du crédit et utilisés à d'autres fins telles que l'amélioration du budget familial, la résolution de problèmes sociaux ou autres urgences.

Dans ces deux cas d'asymétrie d'information, les emprunteurs disposent d'informations cachées que les IMF ne sont pas en mesure d'évaluer correctement. La sélection adverse et le hasard moral posent des problèmes très importants dans l'octroi du crédit car rendant difficile la sélection des emprunteurs.

III.1.2.2 La théorie de l'agence

La théorie de l'agence tire son nom de la relation d'agence qui lie le « principal » (celui qui délègue un pouvoir décisionnel), à l'« agent ». JENSEN et MECKILING (1976) la définissent comme un contrat par lequel une (ou plusieurs) personne appelée principal engage une autre personne appelée l'agent pour exécuter en son nom, une tâche quelconque qui implique la délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent.

Dans le cas du microcrédit, l'agent est le demandeur de crédit. Celui-ci sait pourquoi il fait la demande et connaît mieux ses stratégies d'utilisation et de remboursement du crédit que celui qui lui donne le crédit. Le prêteur, ici le principal, est donc l'IMF ou tout autre opérateur offrant du crédit. Le principal compte, à son tour, sur le demandeur pour faire fructifier le montant offert, notamment via les intérêts qui seront perçus lors du remboursement. Il existe ici une asymétrie d'information entre le principal et l'agent. En effet, le principal compte sur l'agent pour rentabiliser ses fonds en crédits et l'agent tient à satisfaire ses besoins (investissement ou consommation) grâce à l'utilisation du crédit offert par le principal, mais sans toutefois poursuivre les mêmes objectifs que le principal.

Dans la plupart des cas les relations entre principal et agent sont conflictuelles. Cela s'explique par une asymétrie d'information entre principal et agent. L'agent détient généralement plus d'informations sur lui-même que le principal n'a pas et les stratégies de ce dernier dépendent de la quantité et de la qualité d'informations procurées par l'agent. La recherche de ces informations par le principal engendre des coûts supportés par celui-ci. Ces coûts sont appréhendés sous le vocable de coût d'agence ou de coût de transaction.

III.1.2.3 La théorie des coûts de transaction

La théorie des coûts de transaction appartient à une sous branche de l'économie appelée la nouvelle économie institutionnelle. Elle est basée sur la rationalité limitée et l'opportunisme des agents économiques ainsi que la spécificité des actifs.

Selon WILLIAMSON(1994) cité par wikipédia, toute transaction économique engendre des coûts préalables à leur réalisation : coûts liés à la recherche d'informations, aux « défaillances du marché », à la prévention de l'opportunisme des autres agents, etc. Ainsi, certaines transactions se déroulant sur le marché peuvent engendrer des coûts de transaction très importants. Dès lors, les agents économiques peuvent être amenés à rechercher des arrangements institutionnels alternatifs permettant de minimiser ces coûts. Selon la théorie néoclassique, le marché est l'institution ou le mode d'organisation qui minimise au mieux les coûts de transaction. Par contre, en situation d'asymétrie d'information et d'incomplétude des contrats, l'optimalité du marché est remise en cause. C'est ainsi que COASE le père de cette théorie préconise la firme comme un palliatif. Il soutient à cet effet que l'entreprise n'est pas seulement une fonction de production mais une structure de gouvernance qu'il faut savoir exploiter. Tout l'enjeu est de savoir utiliser, selon la situation, soit le marché, soit l'entreprise pour produire ce bien aux moindres coûts.

Dans le domaine de la finance, la théorie des coûts de transaction s'explique par l'existence d'imperfection au sein du marché de crédit bancaire. Cette imperfection est d'autant plus importante lorsque nous nous situons dans le marché financier rural où les hypothèses de la concurrence pure et parfaite ne sont pas respectées. Trois facteurs viennent alimenter les imperfections de ce marché : le coût de transaction, le coût de traitement de l'information et les garanties exigées. Ces imperfections peuvent conduire à des « échecs de marché ». Les échecs s'expliquent dans la compréhension du mécanisme de l'octroi de crédit. D'une part le prêteur met à la disposition de l'emprunteur une certaine somme d'argent, d'autre part l'emprunteur a pour obligation de rembourser le capital initial ainsi que de payer le coût du prêt comprenant charges d'intérêts et autres frais additionnels.

Ces problèmes, que sont l'asymétrie informationnelle à travers la sélection adverse, le risque moral et les coûts de transaction, rendent difficile la sélection des emprunteurs et rendent difficile les conditions d'octroi du crédit. L'IF peut donc sélectionner pour le crédit un emprunteur dont les caractéristiques ne sont pas les meilleures. En plus, l'importance des

coûts de transaction liée au traitement de l'information entraîne des taux d'intérêts élevés et complique d'avantage les conditions d'octroi du crédit.

Dans le domaine du microcrédit, des innovations permettent la réduction de ces imperfections liées à l'information et aux coûts de transaction.

III.2.Revue de littérature empirique

D'après BEIDOU(2010), le marché financier rural est caractérisé par une asymétrie d'information entre les agents. Cette asymétrie d'information augmente le risque, réduit la confiance et peut empêcher le développement de ce marché. Toute technique permettant de réduire cette asymétrie d'information peut améliorer l'offre et la demande de service financier et permettre l'amélioration du marché financier.

Se référant donc aux caractéristiques du marché financier rural, certains auteurs ont développé leurs études sur le warrantage en se basant sur la théorie des contrats et notamment l'asymétrie informationnelle. C'est ainsi que diverses études portant sur le warrantage ont été réalisées. Elles concernent essentiellement des études de capitalisation des expériences du warrantage en vue de les évaluer. Pour la revue de littérature empirique de cette recherche, nous nous sommes intéressés aux travaux réalisés sur les expériences en Afrique de l'Ouest. Plusieurs leçons peuvent être tirées de ces travaux. Aussi bien au niveau de la revue documentaire que sur les enquêtes de terrain, on constate des adaptations sous forme d'arrangements tripartites entre les différents acteurs : producteurs individuels, OP, IF (KONBLAMBIGUE, 2011). Le système de warrantage le plus pratiqué est celui inspiré des expériences du Niger c'est à dire la méthode à deux cadenas. La méthode de la tierce détention étant jugée très coûteuse par les producteurs et non adaptée à notre contexte de pays pauvres. Ces études révèlent également une appréciation positive du système par tous les acteurs. L'appréciation positive que les producteurs font du système s'explique par le fait qu'il leur permette de trouver une garantie pour accéder au prêt sans brader leurs produits agricoles et de ce fait améliorer la commercialisation et/ou la sécurité alimentaire de la famille. Les IMF trouvent en ce système un nouveau produit financier pour le secteur agricole, en particulier pour les petits producteurs. Elles le considèrent également comme un instrument de sécurisation du crédit rural. De plus en plus, on assiste à un établissement progressif de confiance entre les OP et les IF. Autre leçon tirée de ces études, c'est le développement du système essentiellement par des projets de développement. La totalité des

systèmes observés a été développée sous l'impulsion de projets de développement financés par les bailleurs de fonds externes. Mis à part le Niger et récemment le Mali, il n'y a pas d'initiatives directes du secteur public ni du secteur privé dans ce sens. L'appui technique et le suivi de tout le processus est généralement soutenu par les projets. Cela remet en cause la pérennité du système car à la fin des projets, tous les services non financiers qui accompagnaient le système s'estompent.

Ces études ont permis d'aboutir à des conclusions intéressantes concernant le warrantage et l'asymétrie d'information. Selon BEIDOU (2010), le warrantage implique deux niveaux de contrat. Un contrat entre le producteur individuel et son OP et un autre contrat entre l'OP et l'IF. Dans ce cas, les OP de base sont constituées de groupes solidaires se cautionnant mutuellement. Ce sont des groupes plus ou moins homogènes composés de personnes ayant des activités en commun et se faisant mutuellement confiance. Ceci réduit le risque d'anti-sélection et le risque d'aléa moral entre l'OP et ses membres. Par la même occasion, l'existence d'une garantie liquide et divisible entre l'OP et l'IF permet de réduire l'asymétrie d'information.

Mais cette position est quelque peu nuancée par COULTER et SANI (2009). Selon eux, même si la garantie permet certains avantages, elle présente également des risques qu'il y a lieu de souligner. Le risque réside dans la gestion de cette garantie. Théoriquement dans la méthode des deux cadenas, cette garantie (le stock) est gérée par les responsables de l'OP mais qui ne peuvent y accéder sans la présence de ceux de l'IF grâce au principe du double cadenas. Alors qu'une IF, même quand elle le souhaite, ne peut pas répondre présente à chaque opération au niveau du magasin de stockage. Au contraire, l'IF sera tentée de compter sur la bonne foi de l'OP pour ne pas supporter les coûts liés à la gestion du stock. Cette situation est dangereuse car elle peut favoriser l'aléa moral surtout si le stock n'est pas assuré.

Selon ces auteurs, il serait nécessaire de développer la tierce détention et l'assurance des stocks pour pallier à ces problèmes alors que cette tierce détention encouragerait sans doute les banques commerciales à s'intéresser à la pratique.

Conclusion

Le warrantage apparaît comme une réponse à l'amélioration des conditions de vie des producteurs Il permet une amélioration du rôle d'intermédiation des OP ainsi que la diversification des partenaires. En tant qu'innovation dans le domaine de la microfinance, le

warrantage permet l'augmentation de l'offre et la sécurisation des services financiers en milieu rural. Il contribue par la même occasion à l'amélioration des fonds de roulement des OP. Cependant, ces dernières ont davantage besoin de professionnalisme et d'appui technique et financier. En effet, pour bien assurer leur rôle d'intermédiation, elles auront besoin de bien maîtriser les activités de leurs membres et de pouvoir identifier les IF capables de répondre efficacement à ces besoins.

CHAPITRE IV : METHODOLOGIE ET CADRE D'ANALYSE DE LA RECHERCHE

Ce chapitre traite des techniques et des méthodes ayant permis de mener à bien notre étude à travers le projet de recherche. Plus spécifiquement, il s'étale sur la présentation de la méthodologie d'analyse en mettant en relief le cadre d'analyse et l'instrument utilisé pour l'analyse des données. Par la même occasion, il fait état de notre séjour sur le terrain notamment avec le caractère des données collectées.

IV.1 Méthodologie d'analyse

Cette section permettra de présenter l'instrument d'analyse des données. Cela sera précédé du cadre d'analyse de notre recherche.

IV.1.1 Cadre d'analyse : l'asymétrie d'information

La méthodologie de cette étude s'est faite à partir d'une recherche documentaire sur les différentes théories traitant du microcrédit et du warrantage. Cela a permis de comprendre le concept et de dégager l'asymétrie d'information comme grille d'analyse de cette recherche. Parallèlement, nous avons exploité les études et rapports antérieurs sur le sujet. L'analyse de ces rapports associés à la documentation théorique permet de tester l'hypothèse 1 de l'étude qui concerne l'efficacité du fonctionnement du warrantage dans la Sissili.

La théorie de l'asymétrie d'information est utilisée pour mettre en relief la relation entre les IMF et les producteurs dans l'octroi et l'acquisition du crédit. Cette théorie a permis de comprendre que dans la conclusion d'un contrat, il existe un écart d'information entre les emprunteurs et les prêteurs. Par la même occasion, ce fossé engendre deux conséquences très graves dans les décisions d'octroi du crédit par les IMF ; il s'agit de l'anti-sélection appelée aussi sélection adverse et de l'aléa moral ou hasard moral. Nous présenterons les caractéristiques des producteurs (emprunteurs) et ferons ressortir dans notre analyse des résultats, comment le warrantage permet de réduire au mieux l'asymétrie informationnelle. Pour la minimisation des risques de non paiement, nous verrons que le warrantage s'il est bien pratiqué est un outil efficace de sécurisation du crédit rural.

IV.1.2 Instrument d'analyse

La question de recherche de notre étude est une question ouverte qui est formulée comme suit : Quelle appréciation est faite de ce système de crédit après un an de fonctionnement ?

Par conséquent, la stratégie de recherche la plus adaptée serait une étude de cas afin de documenter de façon fiable l'application du warrantage dans la Sissili. L'étude de cas permettant une description en profondeur, nous avons privilégié l'analyse SWOT comme instrument d'analyse de notre recherche.

La dénomination SWOT est l'acronyme de quatre éléments essentiels d'une analyse stratégique : Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités) et Threats (menaces). L'analyse SWOT consiste à déterminer si la combinaison des forces, des faiblesses de l'organisation au niveau interne est à même de faire face à l'évolution de l'environnement au niveau externe ou s'il est possible d'identifier et de créer de nouvelles opportunités qui permettraient de mieux tirer profit des ressources uniques ou des compétences distinctives de l'organisation.

L'analyse SWOT s'articule autour de quatre facteurs dont deux facteurs internes et deux facteurs externes. Ces quatre facteurs se présentent comme suit :

- **Etude des forces :**

Les forces sont les aspects positifs internes que contrôle la fédération, et sur lesquels on peut bâtir un bon fonctionnement du système dans le futur.

- **Etude des faiblesses :**

Par opposition aux forces, les faiblesses sont les aspects négatifs internes mais qui sont également contrôlés par l'organisation, et pour lesquels des marges d'amélioration importantes existent.

- **Etude des opportunités :**

Ce sont les possibilités extérieures positives, dont on peut éventuellement tirer parti. C'est le domaine d'action dans lequel l'entreprise peut espérer jouir d'un avantage différenciant. Cela n'est possible que lorsque l'organisation peut exploiter avec ses propres compétences une opportunité plus facilement que ses concurrents.

- **Etude des menaces :**

Les menaces sont les perturbations et les obstacles extérieurs de l'environnement qui peuvent empêcher ou limiter le développement du pays ou d'un secteur.

Une menace peut devenir grave et gêner le développement d'une organisation lorsqu'elle a des chances de se réaliser.

Comme tout instrument, l'analyse SWOT présente des avantages indéniables. D'abord, son intérêt se traduit par la confrontation entre les résultats du diagnostic externe et ceux du diagnostic interne qui permet de formuler des options stratégiques. Elle participe à la clarification des idées des décideurs et à l'appropriation des axes stratégiques retenus. Elle permet une appréciation qualitative du sujet.

Cependant, elle présente des limites dans son utilisation comme instrument d'analyse d'une recherche. L'analyse SWOT étant basée sur des jugements personnels, elle est par nature subjective et qualitative. Ce qui confère à nos données un caractère qualitatif. Comme tous les outils aboutissant à une matrice, l'analyse SWOT est un outil réducteur et simplificateur. Elle ne permet pas de faire une étude quantitative. En plus, il faut remarquer que la distinction entre ce qui est interne et ce qui est externe n'est pas toujours évidente d'où la présence éventuelle de biais dans l'analyse des données. L'analyse SWOT requiert une mise à jour de l'analyse à cause de l'évolution rapide de l'environnement interne et externe.

IV.2 Méthodologie d'enquête

IV.2.1 La zone d'étude

La province de la Sissili fait partie intégrante de la région du Centre Ouest. Elle est située dans la partie Sud du Burkina Faso et est à 165 km de Ouagadougou. La province de la Sissili a été créée par l'ordonnance n°84-055/CNR/PRES en date du 15 août 1984. Elle est limitée à l'Est par les provinces du Nahouri et du Ziro, à l'Ouest par les Balés, le Ioba et le Sanguié, au Nord par la Province du Boulkiemdé et au Sud par la République du Ghana.

La province compte aujourd'hui sept (07) Départements : Biéha, Boura, Léo, Niabouri, Nebielinayou, Silly et To, avec une superficie de 7 227 Km². Elle abrite une commune de plein exercice qui est Léo.

La province de la Sissili est traversée par les isohyètes 700 au Nord et 1000 au Sud. Elle est située dans son ensemble dans un climat de type sud-soudanien et soudano-guinéen. Son climat est caractérisé par deux saisons : une saison sèche de novembre à avril et une saison pluvieuse de mai à octobre. Les précipitations annuelles sont comprises entre 900 et 1 400

mm. Généralement, la saison des pluies commence début mai et se termine fin septembre ou octobre selon les années.

La superficie forestière est estimée à 821 924 ha. Le cadre naturel de la province de la Sissili est à la faveur de mouvements migratoires, ce qui fait que la province est devenue un creuset ethnique où habitent les Bobo Dioula, les Bwaba, les Dafing, les Gourounsi, les Mossi et les Peuhls. Ce cadre joue favorablement sur l'agriculture et l'élevage qui sont les principales activités de la population. Même si les incidents ne manquent pas en termes de conflits entre agriculteurs et éleveurs, les différentes ethnies ont su transcender ces difficultés, pour vivre ensemble dans la paix et dans l'harmonie.

La province possède d'énormes potentialités agropastorales. Elle dispose notamment des atouts suivants :

- une pluviométrie assez bonne;
- une hydrographie aménageable mais non aménagée. On compte dans la Province actuellement dix barrages et des retenues d'eau, des ressources forestières et des pâturages naturels abondants. (Monographie de la Sissili, 2008)

IV.2.2 L'échantillonnage

L'enquête ayant permis la récolte des données secondaires de notre étude a été effectuée à l'aide de guides d'entretien semi-ouverts. Afin de mener à bien notre enquête, nous avons d'abord procédé au choix des unions de coopératives. Ces unions ont été sélectionnées en tenant compte du fort taux de producteurs ayant pratiqué le warrantage pendant la campagne 2009-2010. Les unions de producteurs ayant été concernées sont : l'Union de Léo, l'Union de Silly, l'Union de Tô et l'Union de Biéha. Quant aux producteurs, leur choix a été fait à l'aide du modèle d'échantillonnage aléatoire simple. L'échantillonnage s'est fait à partir des listes de membres.

Les IF n'ont pas été interviewées du fait de leur non implication dans la pratique du warrantage au niveau de la Sissili. Elles se contentent uniquement d'octroyer le crédit sans s'impliquer davantage dans la mise en œuvre du processus. C'est de même pour les partenaires au développement qui soutiennent la fédération.

IV.2.3 Le déroulement de l'enquête

L'enquête s'est déroulée du 3 au 16 Avril 2011 et s'est effectué en deux phases. Premièrement sous forme d'entretiens semi-structurés avec des focus groupes constitués de

membres d'organisations de producteurs. Deuxième sous forme d'interview individuelle. L'interview individuelle a porté sur les responsables de ces unions et coopératives ainsi que le Président, le Coordonnateur et quelques conseillers techniques de la dite fédération.

IV.2.4 Les types de données collectées

A l'exception de quelques données portant sur le compte d'exploitation qui sont quantitatives, les données collectées au cours de notre enquête sont des données qualitatives.

IV.2.5 Le traitement des données.

Le traitement des données recueillies par l'enquête a été fait à l'aide des logiciels Epi info 6 pour la tabulation, ensuite Excel et Word pour le regroupement de certains tableaux et graphiques.

CHAPITRE V : RESULTATS ET INTERPRETATIONS

Ce chapitre sera consacré à la présentation et l'analyse des données. Cette analyse concernera l'analyse SWOT du fonctionnement du warrantage dans la Sissili à partir des résultats obtenus des différents entretiens auprès des responsables d'union de coopératives et des promoteurs du système au niveau de la fédération. Nous terminerons ce chapitre par l'analyse des résultats de court terme.

V.1 Caractéristiques des personnes enquêtées

Tableau 1 : Caractéristiques des personnes enquêtées

		Hommes	Femmes	Total
Niveau d'instruction	Primaire	20,5%	5%	25,5%
	Secondaire	20,5%	5%	25,5%
	Supérieur	0	0	0
	Autres alphabétisation	10%	0	10%
	Aucun	40%	0	40%
Total		90%	10%	100%
Activités menées par les producteurs	Agriculture	15%	0	15%
	Agriculture et élevage	30%	0	30%
	Agriculture et petit commerce	15%	5%	20%
	Agriculture et autres activités	30%	5%	35%

Source : Résultat d'enquête (Avril 2011).

L'échantillon de notre étude est composé en grande partie d'hommes. Les femmes ne représentent que 10% des personnes enquêtées. Le tableau montre que 60% affirment avoir reçu une éducation ; cette éducation se situant essentiellement entre le primaire et le secondaire. Ce niveau élevé d'alphabétisation des producteurs est un atout à exploiter pour le processus du warrantage.

On constate que l'agriculture n'est pas la seule activité menée par les producteurs. En plus de l'agriculture, ces producteurs pratiquent d'autres activités telles que le commerce, l'élevage et l'artisanat. Cette diversité d'activité constitue un plus pour la pratique du warrantage. Ces activités constitueront pour eux des AGR qu'ils pourront continuer à mener après la récolte. Une autre remarque dans ce tableau est que l'activité pratiquée après l'agriculture est l'élevage. Cet élevage concerne l'embouche bovine. En effet, la Sissili est une zone favorable à l'élevage du bétail. L'embouche est la forme d'épargne la plus sûre pour les producteurs. Seuls ceux qui n'ont pas les moyens de se procurer les animaux ne la pratiquent pas.

V.2 Analyse SWOT du fonctionnement du warrantage

V.2.1 Analyse des facteurs internes

Les facteurs internes sont relatifs aux facteurs ayant une implication directe dans le fonctionnement du mécanisme de warrantage. Ces facteurs constituent les forces et les faiblesses du système selon qu'ils aient un impact positif ou négatif sur son fonctionnement.

V.2.1.1 Les forces

- Engagement des producteurs

A l'image du Burkina et à l'instar des autres provinces, la Sissili est une province pauvre et sans ressources naturelles. Elle n'a seulement pour elle qu'une paysannerie laborieuse qui, malgré sa grande pauvreté, n'a jamais baissé les bras. Elle est aussi toujours prête à s'investir dans la réalisation de projets réalistes pour améliorer ses conditions de vie. Le warrantage constituant un véritable instrument d'amélioration des revenus des producteurs, la FEPPASI peut compter sur le dévouement et l'engagement sans relâche de ses braves producteurs dans l'atteinte de ses objectifs. Cet engagement est caractérisé par leur esprit de coopérative, leur participation aux activités de la fédération, leur ardeur au travail.

- Existence d'infrastructure de stockage au niveau central

La FEPPASI dispose d'un magasin de stockage de cinq cent (500) tonnes. Ce magasin se situe au niveau central et permet le stockage de la production des membres. En effet, la collecte des produits se fait d'abord au niveau décentralisé dans les unions de coopératives. Cette production est ensuite acheminée vers le magasin central à Léo pour la commercialisation. L'avantage pour le bon fonctionnement du warrantage est que ce magasin répond aux normes : magasin bien aéré, ayant une grande capacité, protège les produits contre

l'eau. Ce magasin est géré par la fédération et les membres des différentes unions de coopératives.

- Environnement favorable au warrantage (Conditions naturelles favorables à la production)

Située dans la partie Sud du Burkina Faso, la province de la Sissili a une superficie de 7 227 km². Son climat est caractérisé par deux saisons : une saison sèche de novembre à avril et une saison pluvieuse de mai à octobre. Les précipitations annuelles sont comprises entre 900 et 1 400 mm. Généralement, la saison des pluies commence début mai et se termine fin septembre ou octobre selon les années. La disponibilité relative des terres agricoles, une bonne régularité et une répartition spatiotemporelle de la pluviométrie, confèrent à la province de la Sissili, un potentiel agricole appréciable. C'est pourquoi on la considère comme le « grenier du Burkina Faso ». L'agriculture est la principale activité de la population de la dite province. Elle occupe plus de 90 % de sa population (Monographie de la province de la Sissili, 2008).

- Bonne relation entre les promoteurs du warrantage et les bénéficiaires

Pour le bon fonctionnement du système, FEPPASI peut compter sur la relation qui existe entre les producteurs et les promoteurs ainsi que les responsables d'unions et de coopératives. Hormis quelques altercations entre un producteur et un conseiller d'une union, il règne une bonne ambiance au sein des unions de coopératives. Les producteurs et les initiateurs du projet travaillent en parfaite harmonie. Cette bonne ambiance favorise la participation aux activités, l'esprit d'appartenance à la coopérative, l'entrée de nouveaux coopérateurs ainsi qu'une augmentation de la productivité.

V.2.1.2 Les faiblesses

- Mauvais mécanisme d'approvisionnement en intrants

L'objectif premier du warrantage au Burkina Faso est l'approvisionnement en intrants par l'achat groupé des engrais et semences au début de la campagne. Dans la Sissili, ce mécanisme d'approvisionnement en intrants n'a pas permis de rendre disponible des engrais et semences aux producteurs à temps. Les engrais sont obtenus grâce à un plan d'affaire retraçant les besoins des différents producteurs en matière d'engrais et de semences. Ces plans d'affaires une fois montés sont déposés auprès des IF pour bénéficier d'un prêt permettant de financer l'achat des engrais. Ces plans d'affaires n'ayant pas été constitués et déposés à temps, les engrais ont été acquis en retard. En effet, les engrais ont été repartis à une période où certains producteurs avaient déjà acheté des engrais pour la culture. Ceux qui n'avaient pas

d'argent et qui ont attendu la FEPPASI n'ont pas pu bénéficier de l'utilisation des engrais car les pluies étant passées. L'arrivée tardive des engrais a eu pour effet une mise en valeur tardive des terres et par ricochet, une mauvaise récolte.

- Insuffisance des prêts octroyés aux producteurs

Les prêts octroyés aux producteurs ne répondent pas aux attentes de ces derniers. Ces prêts ne leur permettent pas de faire face à leur besoin en intrants. Les producteurs n'ont pas seulement besoin d'intrants pour la mise en valeur de leurs parcelles, ils ont aussi besoin d'argent pour le labour et pour faire face à des problèmes pendant la récolte. La FEPPASI ne met pas à leur disposition des prêts pour faire face à certaines obligations et pour mener des AGR. Malgré la pratique du warrantage, les IF sont toujours réticentes à s'impliquer davantage dans l'agriculture. L'asymétrie d'information et la méconnaissance du système sont à la base de cette méfiance.

- Méconnaissance du mécanisme du warrantage par les promoteurs et les bénéficiaires

L'entretien avec les promoteurs et les bénéficiaires a permis de comprendre leur perception du warrantage. Ceux-ci le perçoivent seulement comme un système collectif qui permet l'accès aux intrants de qualité ainsi que la vente de la production à un prix rémunérateur. Il n'y a pas eu de formations intensifiées sur la pratique afin de leur permettre de maîtriser tous les contours. Il a été organisé une sortie d'échange au Niger dans le cadre du warrantage mais cela n'est pas suffisant pour comprendre son fonctionnement. N'ayant pas été formés sur le warrantage, les bénéficiaires ont une méconnaissance des normes de qualité sur les produits warrantés. Cela a eu pour effet dans certaines unions une détérioration du produit mis en stock. Les autres acteurs quant à eux n'en n'ont aucune notion. Ils se contentent tout simplement de remplir leur part du contrat avec la fédération.

- L'inexistence d'infrastructures de stockage adaptées dans les différentes unions

Même si la FEPPASI dispose de magasin de stockage approprié au niveau central, tel n'est pas le cas au sein des unions. Ces unions souffrent d'un manque d'infrastructures adaptées à la pratique du warrantage. Les magasins de stockage sont souvent très petits et ne peuvent pas contenir une grande quantité de produits. A cela, il faut ajouter le manque de moyens logistiques pour le transport de la récolte au magasin. Les producteurs sont obligés d'utiliser des charrettes pour ceux qui en ont. Ceux qui n'en disposent pas sont obligés de trouver d'autres moyens pour pallier à cela. L'absence de moyens de transport conduit certains

producteurs à garder leur récolte chez eux pendant une longue période, entraînant ainsi une constitution tardive des stocks pour le crédit.

- Un stock de départ difficile à constituer

L'approvisionnement en intrants n'a pas connu de succès à cause d'un manque de stock de départ. De l'expérience des autres pays, il ressort que le warrantage nécessite un stock de départ que l'OP nantit auprès d'une IF pour avoir un prêt à temps afin d'effectuer l'achat groupé des intrants. Dans le cas particulier de la Sissili, il n'y a pas de stock de départ. La fédération devait constituer ce stock à l'aide de la production de la campagne précédente. Mais certains producteurs ayant stocké leur production et à court d'argent réclament déjà le reliquat.

- Faiblesse du ratio « nombre d'encadreur par producteurs »

Les encadreurs techniques dans les différentes unions n'arrivent pas à couvrir tous les producteurs en matière d'encadrements techniques. Leur nombre est trop insuffisant face au nombre de producteurs dont ils ont la charge. Cette situation amène certains encadreurs à se focaliser sur un petit nombre de producteurs et à délaissier les autres qui se voient ainsi livrés à eux-mêmes. C'est ainsi que certains producteurs n'ont jamais reçu la visite d'encadreurs techniques dans leur champs alors qu'ils ont besoin de ceux-ci pour l'application des itinéraires de culture.

V.2.2 Analyse des facteurs externes

Les facteurs externes concernent ce macro-environnement intervenant dans le fonctionnement du warrantage sans pour autant être directement en relation avec le mécanisme. Cette analyse prend en compte les facteurs ayant un impact positif ou négatif sur la mise en œuvre du warrantage. En économie, on leur donne respectivement la dénomination d'opportunité et de menace.

V.2.2.1 Les opportunités

- La confiance dans un environnement législatif et réglementaire (approprié)

Au Burkina Faso, il n'existe pas de loi au niveau national régissant la pratique du warrantage. Malgré cette insuffisance, cette pratique bénéficie au niveau continental d'un cadre législatif et réglementaire. En effet, le warrantage est régi par les actes uniformes de l'OHADA relatifs aux sûretés. Les articles 100 à 105 portant sur le nantissement des stocks régissent les relations tissées dans le cadre de ce type de contrat. Au sens de la loi, le warrantage consiste

dans la possibilité pour tout agriculteur d'offrir sa récolte en gage du remboursement d'un prêt sollicité auprès d'une IF. Juridiquement, le warrantage est praticable dans notre environnement ce qui permet d'avoir des arguments solides quant aux partenariats que la FEPPASI voudra mettre en place avec les partenaires de développement et les IF dans ce domaine.

- Confiance accordée par les partenaires de développement

Les projets et réalisations de la FEPPASI sont en grande partie exécutés sur financements extérieurs soit 70% de son budget. Ces financements proviennent des partenaires intervenant dans des domaines divers. L'objectif de ceux-ci est de venir en aide aux populations les plus démunies de la planète. Certains partenariats s'inscrivent dans l'optique de l'atteinte des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Le warrantage est un instrument efficace de lutte contre l'insécurité alimentaire et contre la pauvreté. Cette pratique peut donc bénéficier du soutien de ces partenaires de développement dans leur lutte contre la pauvreté. C'est le cas au Niger avec la FAO projet intrants, USAID Target au Mali, Technoserve au Ghana, etc. En fonction de leur domaine d'intervention, ceux-ci interviennent dans l'approvisionnement en intrants, la commercialisation, le stockage, l'octroi de crédit. De tels partenariats permettront de faciliter la mise en œuvre, d'intéresser les bénéficiaires et de donner de l'élan à cette pratique dans la Sissili.

- Existence d'un bon système d'information sur les marchés.

Le marché du maïs remplit pour la plupart du temps certaines conditions primordiales pour un marché de concurrence pure et parfaite. Il s'agit de la transparence de l'information notamment au niveau des prix. Ces informations jouent un grand rôle tant pour les prêteurs (IMF, banques) que pour les emprunteurs (producteurs, OP, négociants, entreposeurs) dans la réduction des risques de spéculation liés au stockage. En effet, la base économique du warrantage est constituée par la perspective d'une augmentation des prix du produit stocké entre le moment de stockage (et de l'octroi du prêt) et celui du déstockage (et du remboursement). Cependant, la FEPPASI ne semble pas en tirer profit dans la commercialisation du maïs.

- Faible intervention de l'Etat sur le marché

La faiblesse de l'intervention de l'Etat sur le marché constitue la principale opportunité pour le bon dénouement des opérations de warrantage. Au Burkina Faso, les fluctuations traditionnelles des prix agricoles ne sont pas perturbées par des subventions ou par la

distribution massive d'aide alimentaire. Ainsi, le gouvernement a une intervention limitée dans le commerce, qu'il s'agisse d'organismes parapublics ou de structures quasi-gouvernementales. Cela permet de profiter de la hausse des prix dans la période située entre le stockage et la soudure.

- Existence d'IF performantes.

Le succès du warrantage repose sur un secteur bancaire compétent et financièrement solvable, exempt de règlements régissant les taux d'intérêt, le montant pouvant faire l'objet d'un crédit warranté ou le pourcentage de la valeur du stock pouvant être accepté comme garantie. Les IF partenaires de la FEPPASI sont Ecobank, la RCPB, ACEFIME Credo. Ce sont des IF financièrement solides ayant plusieurs années d'expérience du monde rural, suffisamment de ressources à prêter, souhaitant accroître leur clientèle et qui s'intéressent aux innovations. Ces performances permettent une bonne promotion du warrantage.

V.2.2.2 Les menaces

- Non implication des IF et des acteurs secondaires dans le mécanisme

Parmi les préalables à la mise en œuvre avec succès d'une expérience de warrantage figurent en bonne place l'existence et l'implication d'IF solide et professionnelle. Dans la Sissili, la FEPPASI pour la mise en œuvre du warrantage a établi un partenariat avec les IF telles que Ecobank, ACEFIME crédo, RCPB. Ces IF ont l'avantage d'être à proximité des bénéficiaires ; malheureusement, elles n'entreprennent aucune action allant dans le sens de la promotion du warrantage excepté le crédit qu'elles octroient. Les leçons tirées des expériences des pays ayant ancré le warrantage dans leur culture font état d'une forte implication des IF dans la pratique comme facteur de succès. Les IF doivent s'impliquer davantage, elles doivent contrôler les stocks de produits, organiser des formations sur l'utilisation du crédit et si possible, elles doivent faire partie du comité de suivi de la gestion du crédit qui doit être mis en place par la fédération.

Comme les IF, les partenaires au développement intervenant avec la FEPPASI dans la pratique du warrantage n'ont pas d'agent sur le terrain pour contrôler la pratique. Cette non implication de tous ces acteurs peut avoir pour conséquence un mauvais fonctionnement du processus. Cela réside dans le fait que d'une part, les promoteurs n'ont pas une bonne maîtrise du système, les partenaires du développement doivent donc multiplier les formations et les suivis sur terrain. D'autre part, cela favorise le hasard moral entre les producteurs et les autres acteurs. Assurément, les producteurs s'ils sont laissés à eux-mêmes peuvent être tentés de ne

pas respecter les normes de qualité et de quantité des stocks. Egalement, l'absence des IF au déstockage peut occasionner des cas de perte de stocks. Le succès du warrantage repose sur une forte implication de tous les acteurs de la chaîne de valeur dans la pratique et ce, durant toute la campagne.

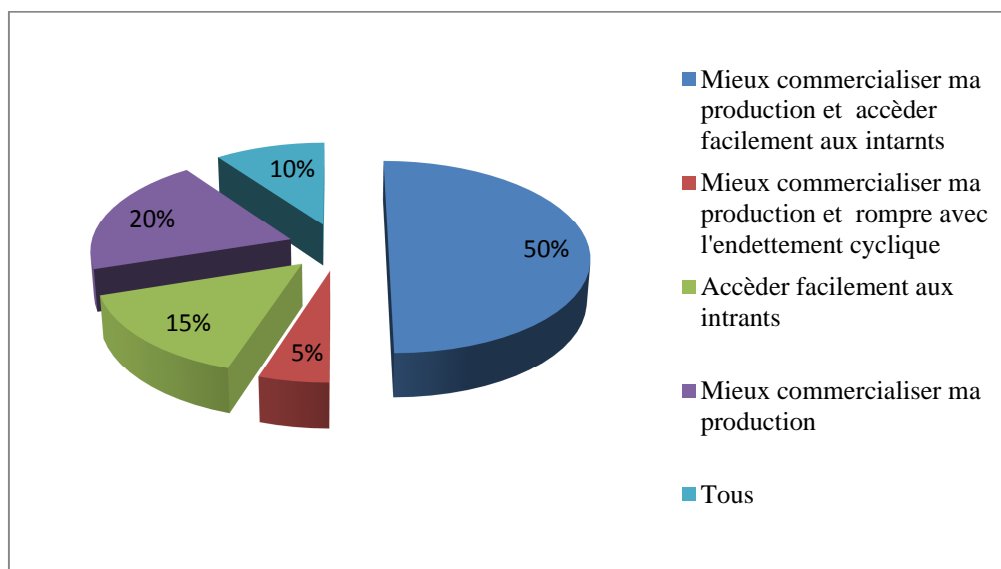
V.3 Analyse des résultats de court terme

Dans la mise en œuvre du warrantage, la FEPPASI s'est fixée certains objectifs à atteindre en fin de campagne. Ces objectifs qui concernent les objectifs de court terme se présentent comme suit : renforcer la vente groupée, faciliter l'accès des membres au crédit de campagne, sécuriser les vivres dans la zone, crédibiliser les coopératives, faciliter l'accès aux intrants. Nous analyserons dans cette section les résultats obtenus concernant ces objectifs afin de voir si les objectifs de court terme sont atteints.

V.3.1 Analyse des raisons de la pratique du warrantage par les producteurs

L'enquête a permis de recueillir les raisons des producteurs en ce qui concerne la pratique du warrantage. Ces raisons sont représentées par le diagramme ci-dessous.

Figure 2 : Diagramme montrant les raisons de la pratique du warrantage



Source : Résultat d'enquête (Avril 2011).

A travers cette figure, on se rend compte que l'accès facile aux intrants et la commercialisation des produits constituent la principale raison des producteurs de la Sissili à pratiquer le warrantage. En effet, la figure permet de voir que 50% des personnes enquêtées

pratiquent le warrantage afin de pouvoir accéder facilement aux intrants et mieux commercialiser leurs productions. Cette raison représente également la perception que les producteurs ont du système. Selon ceux-ci, le warrantage leur permettra d'accéder facilement aux intrants pour vite débiter la campagne agricole. Ils comptent par la même occasion sur le warrantage à travers la vente groupée pour mieux commercialiser leur production. Seulement 5% des producteurs ont affirmé pratiquer le warrantage afin de rompre avec l'endettement cyclique. Mais ils souhaitent aussi grâce au warrantage vendre leurs productions à un prix rémunérateur.

La question qui se pose est de savoir si réellement le crédit warranté octroyé sous forme d'engrais et de semences répond effectivement aux besoins de ces producteurs. Cette question est analysée à l'aide du tableau ci-dessous

Tableau 2 : Relation entre importance du crédit warranté et autres possibilités d'obtention de crédit

Avez-vous d'autres possibilités d'obtention de crédit ? le warrantage répond t-il à vos besoins de crédit?	Non	Oui	Total
Non	30%	40%	70%
Oui	30%	0	30%
Total	60%	40%	100%

Source : Résultat d'enquête (Avril 2011).

Le tableau 2 montre que 40% de la population enquêtée a d'autre possibilité d'obtention de crédit hormis le prêt en intrants octroyé par la FEPPASI. Par la même occasion, on constate à travers ce tableau que 70% des enquêtés trouvent que le crédit warranté ne répond pas à leurs besoins en matière de crédit. Ceux-ci trouvent le crédit trop insuffisant pour leur permettre de mettre en valeur les superficies cultivables. Cette insuffisance du crédit octroyé se situe à plusieurs niveaux. D'abord, la quantité d'engrais accordée aux producteurs est largement en dessous de leur besoin. Pour d'autres, les intrants seuls ne suffisent pour débiter une campagne agricole, il faut aussi le labour. Les producteurs ne disposent pas de tracteurs ni d'argent pour le labour de leur champ. Ceux-ci sollicitent souvent l'aide des tractoristes pour

le labour de leur champ. Parmi les personnes n'étant pas satisfaites de l'importance du crédit, plus de la moitié recourent à d'autres types de crédit pour la satisfaction de leurs besoins. Ces besoins étant différents d'un producteur à un autre, nous analyserons à partir du tableau 3 l'usage fait de ce crédit.

Tableau 3 : Relation entre le type de prêt et activités financées.

Possibilités de prêt \ Activités financées	Financement des activités agricoles	Financement des obligations sociales	Total
IMF	30%	0	30%
Banque classique	0	10%	10%
Total	30%	10%	40%

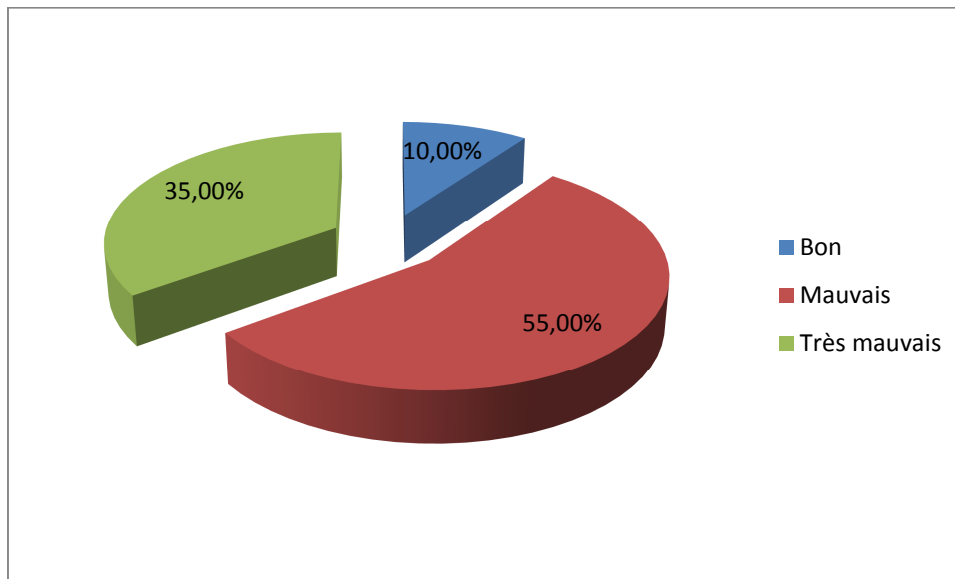
Source : Résultat d'enquête (Avril 2011).

Le tableau 3 présente les différentes possibilités d'obtention de crédit et l'usage qui est fait de ces prêts. On constate à partir de ce tableau que 30% des personnes ayant d'autres possibilités d'obtention de crédit ont recours aux IMF. Ce prêt leur permet de financer des activités agricoles. En effet, il existe dans certaines communes des IMF octroyant des prêts sous forme d'engrais aux producteurs afin de leur permettre de mener à bien la campagne agricole. Ces producteurs y ont accès pour combler l'insuffisance d'engrais et de semence que la fédération leur donne. Quant aux autres (10%), ils contractent des prêts auprès des banques classiques. Ces prêts servent à faire face à des obligations sociales qu'ils rencontrent quotidiennement. Il sera judicieux pour la FEPPASI de repenser une autre forme de crédit et notamment en liquide pour permettre à ceux qui en ont besoin de passer directement par la fédération plutôt que d'aller s'endetter auprès des banques commerciales.

V.3.2 Analyse de l'appréciation du mécanisme d'approvisionnement en intrants

Le mécanisme d'approvisionnement en intrants est un facteur clé dans le processus de mise en œuvre du warrantage. L'approvisionnement en intrants est l'un des objectifs visés par les producteurs. Cette section a pour but d'analyser à partir des résultats d'enquête, l'appréciation que ces bénéficiaires en font. Cela se fera à l'aide du diagramme ci-après.

Figure 3 : Diagramme de l'appréciation du mécanisme d'approvisionnement en intrant par les producteurs



Source : Résultats d'enquête (Avril 2011).

Le diagramme ci-dessus permet d'avoir une idée claire de l'appréciation du système d'approvisionnement en intrants. La tendance qui se dégage de ce diagramme traduit l'appréciation négative que les bénéficiaires ont de ce mécanisme. En effet, 90% des enquêtés ne sont pas satisfaits du fonctionnement du mécanisme mis en place par la FEPPASI pour leur permettre d'accéder aux engrais et semences afin de mettre en valeur leur parcelle. Cette appréciation négative s'explique par un retard dans l'approvisionnement des engrais. L'acquisition d'engrais par la FEPPASI se fait à partir d'un plan d'affaire. Ce plan d'affaire est ensuite déposé au niveau d'une IF pour mobiliser la somme nécessaire pour l'achat de cet engrais. L'élaboration tardive de ces plans d'affaire a entraîné ce retard très important dans l'acquisition d'engrais par la fédération. Certains producteurs ont affirmé avoir reçu leur engrais après la saison des pluies ; d'autres ont été obligés de s'endetter auprès de certaines IMF pour la mise en valeur de leur champ. Le système d'approvisionnement en intrants n'a pas fonctionné comme il se devait. Son échec a entraîné des conséquences néfastes dont la mauvaise récolte de cette campagne et par ricochet, un risque de non remboursement du crédit warranté. Le remboursement du prêt se faisant par la vente de la production stockée, il a été difficile pour les producteurs de pouvoir s'en sortir.

V.3.3 Analyse comparative entre le compte d'exploitation et des résultats de fin de campagne

Nous nous intéresserons dans cette section à la crédibilisation des coopératives à travers la production. Il s'agira pour nous de faire une confrontation entre le compte d'exploitation et les résultats atteints en fin de campagne.

Tableau 4 : Compte d'exploitation

Produits		Charges		
Poste	Fr CFA	Poste		Fr CFA
Maïs 3T/ha	110 000	Coûts Fixes	Labour	22 500
			Buttage	20 000
Sous-total	330 000		Semis	7 500
			Sarclage	14 000
			Récolte	16 000
			Coûts Variables	Engrais
		Semence		20 000
		Semis		7 500
		Herbicide		16 000
		Frais financiers		12 350
		Autres		23 000
TOTAL	330 000			
Bénéfice	91 150	Total		238 850

Source : Rapport d'activité FEPPASI

Le compte d'exploitation fait ressortir les recettes et les charges ainsi que le bénéfice pour une superficie d'un hectare (ha) de maïs cultivé dans le système du warrantage. A travers ce tableau, il est prévu trois tonnes (3T) par ha de maïs à récolter. Le coût total s'élève à 231 350 F.CFA. Le prix de vente du maïs est estimé à 11 000 F la tonne. On obtient ainsi une recette totale de 330 000 F avec un bénéfice de 98 650 F.

A la fin de la campagne, les résultats obtenus sont regroupés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 5 : Résultat de fin de campagne par commune

Commune	Superficie (ha)	Coût total (F.CFA)	Quantité à livrer (Kg)	Recette (F.CFA)	Bénéfice (F.CFA)
BIEHA	13	1 593 250	14 484	1 593 240	-5
BOURA	8	943 000	8439	928 290	-14 710
LEO	18	2 250 500	19 315	2 124 650	-125 850
TO	11	1354 750	12 320	1355200	450
SILLY	5,5	679 250	6 178	679 580	330
TOTAL GENERAL	55,5	6820 750	60 736	6680960	-139 790

Source : Rapport d'activité FEPPASI (2011)

Ce tableau retrace les superficies totales emblavées, les coûts occasionnés pour sa mise en œuvre, la production totale et le bénéfice par commune. Il existe un écart important entre les résultats atteints en fin de campagne et les prévisions faites en début de campagne. En effet, sur une superficie totale de 55,5 ha emblavés à travers l'ensemble des communes, la production totale est de 60,736 T soit une moyenne de 1,09 T/ha. Cette faible production ne permet pas de couvrir les charges occasionnées par la mise en valeur des superficies cultivées. C'est ainsi que certaines communes ont enregistré des pertes comme l'indique le tableau ci-dessus. Concernant celles ayant engrangé des bénéfices, ces bénéfices sont presque insignifiants au regard de l'effort fourni par les producteurs. Ce fossé entre les résultats atteints et les résultats prévisionnels trouve son explication dans l'échec du mécanisme d'approvisionnement en intrants. Le retard dans l'acquisition et la répartition des engrais a eu pour conséquence une mauvaise production du maïs.

V.3.4 Analyse de sensibilité du compte d'exploitation

Cette analyse s'intéresse à l'impact de la variation des différents postes du compte d'exploitation sur le rendement de l'activité. Comme le montre le tableau 4 ci-dessus, seulement les postes de coûts tels que les engrais, les semences, le semis, les herbicides, les

frais financiers et les autres frais sont des coûts variables donc susceptibles d'être modifiés. Dans le cas de cette étude, nous nous intéresserons à l'impact des variations du coût des engrais sur le résultat net car celui-ci représente plus d'un tiers (34%) du coût total et une part importante (50%) des coûts variables. Le prix de vente du maïs n'étant pas fixe, l'impact des éventuels prix de vente sur le résultat de l'activité sera analysé.

Une variation du coût des engrais de 20% (le prix passe de 80 000 à 96 000) entraîne une variation dans le sens inverse du résultat net dans une proportion presque égale (17,55%). Ainsi, une augmentation du prix des engrais de 20% entraîne une réduction du bénéfice de 17,55% ; le bénéfice passant ainsi de 91 150 F.CFA à 75 150 F.CFA. Parallèlement, une réduction du coût des engrais de 20% (le prix passe de 80 000 F.CFA à 64 000 F.CFA) a pour effet, une augmentation du résultat net de 17,55% (le bénéfice passant de 91 150 F.CFA à 107 150 F.CFA). On constate qu'une variation du coût des engrais a un impact moins important sur le résultat net de l'activité.

Concernant le prix de vente du maïs, il évolue entre 11 000 F.CFA et 15 000 F.CFA le sac de 100 Kg. Lorsque le sac est vendu à 12 000 F.CFA, le bénéfice est amélioré de 32,9% alors que le prix de vente n'a augmenté que de 9%. Dans le même temps, une augmentation du prix de vente du sac de maïs de 20% (le prix passe de 11 000 F.CFA à 13 200 F.CFA) fait passer le résultat net de 91 150 F.CFA à 157 150 F.CFA soit une croissance de 72,4%. Une faible variation du prix de vente engendre une variation très importante du résultat net comparativement à l'impact de la variation du prix des engrais.

La FEPPASI peut donc spéculer sur les différents coûts et principalement sur le prix de vente du maïs pour améliorer de façon significative le bénéfice des producteurs par hectare. Une réduction du coût des engrais et/ou une augmentation du prix de vente de la production permettrait d'améliorer le rendement des producteurs d'autant plus que le remboursement s'avère difficile pour certains d'entre eux.

V.3.5 Etat de remboursement du crédit

Comme nous venons de le voir, le mécanisme d'approvisionnement en intrants n'a pas répondu aux attentes des producteurs en matière d'engrais. C'est pourquoi nous ferons ici l'état des remboursements.

Tableau 6 : Etat de remboursement du crédit warranté.

A cette première campagne, avez-vous pu rembourser le crédit?	Fréquence	Pourcentage
Non	12	60%
Oui	08	40%
Total	20	100%

Source : Résultat d'enquête (Avril 2011).

Il ressort du tableau que plus de la moitié de la population enquêtée (60%) n'a pas pu rembourser le prêt que leur a octroyé la fédération sous forme d'intrant. Le retard accusé dans l'acquisition des engrais n'a pas permis à certains producteurs de faire une bonne récolte. Le tableau qui suit donne les raisons qui sont à la base de ce non remboursement.

Tableau 7 : Raisons de non remboursement du prêt

Raisons	Fréquence	Pourcentage
Approvisionnement tardif des engrais	09	75%
Insuffisance du crédit	03	25%
Total	12	100%

Source : Résultat d'enquête (Avril 2011).

On retient de ce tableau que les raisons explicatives du non remboursement du prêt par les producteurs sont : l'approvisionnement tardif des engrais et l'insuffisance de cet engrais. En outre, la principale raison est la non disponibilité des engrais dans les délais. Parmi ceux n'ayant pas pu rembourser leur prêt, 75% affirment que s'ils avaient eu les engrais à temps, ce problème n'allait pas se poser. Ces producteurs exhortent la fédération à mettre à leur disposition tout le matériel en tenant compte du calendrier agricole.

V.3.6 Analyse de l'appréciation du warrantage par les bénéficiaires

Il s'agira pour nous dans cette section d'analyser le jugement que les producteurs font du warrantage proprement dit. Sa pérennité dépendant des bénéficiaires, nous verrons si ces producteurs sont prêts à continuer la pratique du warrantage. Cette analyse se fera à l'aide du tableau suivant :

Tableau 8 : fréquences conjointes entre l'appréciation du warrantage et sa continuité.

Comment trouvez-vous le mécanisme du warrantage ?	Mauvais	Bon	Très bon	Total
Continuerez-vous la pratique du warrantage ?				
Oui	0	85%	10%	95%
Non	5%	0	0	5%
Total	5%	85%	10%	100%

Source : Résultat d'enquête (Avril 2011).

Le tableau 6 présente une proportion de 95% des enquêtés qui font une appréciation positive du warrantage. Ceux-ci affirment continuer à pratiquer le warrantage pour les campagnes à venir. Cependant, cette continuité est conditionnée par la prise en compte de certaines de leurs préoccupations. Evidemment, ces préoccupations concernent les failles enregistrées pendant cette phase d'expérimentation. Ce sont entre autre leur formation sur le warrantage, la révision du prix des semences, la disponibilité des engrais selon le calendrier agricole. Ces producteurs souhaitent continuer cette pratique tout en espérant une amélioration de son fonctionnement dans le futur. Une autre remarque à faire, le warrantage est mal apprécié par 5% des enquêtés qui souhaitent ne plus faire partie des producteurs pratiquant le warrantage. Outre les raisons citées plus haut, ces producteurs avancent d'autres arguments ayant entraîné ce reflux. Ces raisons concernent leur relation avec les promoteurs du warrantage et notamment la disponibilité de ceux-ci à les accompagner dans la pratique.

V.3.7 Analyse des relations entre promoteurs et bénéficiaires du warrantage

A ce stade de l'analyse, nous nous intéresserons à la qualité des relations entre les promoteurs du warrantage sur le terrain et les bénéficiaires. Cette analyse inclut également la disponibilité des promoteurs à travers les conseillers techniques à accompagner les producteurs dans la mise en œuvre du processus et dans le suivi des pratiques culturelles.

La disponibilité des conseillers techniques vis-à-vis des producteurs est abordée à partir du tableau de fréquence ci-dessous :

Tableau 9 : Disponibilité des conseillers techniques dans le suivi des producteurs

Les conseillers techniques sont-ils toujours à votre disposition	Fréquence	Pourcentage
Oui	6	30%
Non	14	70%
Total	20	100%

Source : Résultat d'enquête (Avril 2011).

Les résultats de l'enquête traduisent une indisponibilité des conseillers techniques sur le terrain. Seulement 30% des enquêtés ont été suivis par les techniciens durant la campagne. Les autres producteurs disent n'avoir pas reçu de suivi. Certains d'entre eux affirment n'avoir jamais eu de visite dans leur champ pendant toute la campagne. Ce manque de suivi n'est pas dû à une mauvaise volonté des conseillers. Il s'explique en grande partie par leur nombre très insuffisant. Ces techniciens ont à leur charge plus d'une centaine de producteurs par union. Certains trouvent qu'il est préférable de concentrer leur énergie sur quelques producteurs plutôt que de vouloir atteindre tout le monde et ne pas être efficace. Evidemment dans ces cas de figure, la majorité des producteurs ne seront pas suivis. C'est pourquoi lors des interviews, certains producteurs ont dit qu'ils se trouvent délaissés par la fédération.

Cette indisponibilité des promoteurs peut favoriser l'asymétrie d'information (hasard moral) entre la fédération et ses membres. En effet, les producteurs lorsqu'ils ne sont pas suivis peuvent se détourner de l'objet du prêt octroyé. Ils peuvent utiliser les engrais à des fins commerciales rendant ainsi difficile le remboursement du prêt.

Malgré cette indisponibilité, les producteurs entretiennent de bonnes relations avec ces conseillers. En effet, toutes les personnes enquêtées soutiennent n'avoir jamais rencontré de problèmes majeurs avec leurs conseillers ou facilitateurs. Cependant, les producteurs dans le but de préserver cette parfaite entente qui existe entre eux ont fait des suggestions allant dans ce sens. Ces suggestions sont résumées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 10 : Suggestion pour la sauvegarde des bonnes relations

Suggestions	Favoriser un cadre de concertation	Intensification de la communication	Respect de nos droits et valeurs	Autres	Total
Fréquence	10	4	2	4	20
Pourcentage	50%	20%	10%	20%	100%

Source : Résultat d'enquête (Avril 2011).

Du tableau, il ressort que l'essentiel des suggestions qui ont été faites visent à rapprocher les producteurs de leur conseiller à travers la communication. Pour la majorité des producteurs, il faut créer un cadre de concertation entre eux et les conseillers afin qu'ils puissent leur faire part de certaines de leurs préoccupations. Deux producteurs quant à eux demandent que les conseillers respectent leurs droits et devoirs.

D'une manière générale, une augmentation du nombre de conseillers et de facilitateurs sur le terrain permet de résorber tout cela. Une augmentation du nombre de conseiller permet de réduire le nombre de producteurs par conseiller, augmentant ainsi le temps de suivi. Par ailleurs, une disponibilité des conseillers va amener les producteurs d'abord à travailler et ensuite à respecter les itinéraires de culture.

Conclusion

Le warrantage est un instrument permettant l'accès des producteurs au crédit. Ainsi, il se présente comme un outil efficace de lutte contre la pauvreté. Il est perçu par les producteurs comme un moyen facile d'approvisionnement en intrant et de valorisation de leur production à travers la vente groupée. Cette perception constitue les raisons fondamentales qui les ont amenés à le pratiquer.

Cependant, le warrantage n'a pas pu répondre à leur attente en termes d'approvisionnement en intrants. Cet échec s'explique par le retard accusé dans l'acquisition et la répartition des engrais aux producteurs. Conscient des avantages indéniables du système notamment en termes d'accessibilité au crédit agricole, l'ensemble des producteurs souhaite continuer à le pratiquer tout en espérant une amélioration future de son fonctionnement.

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Cette recherche a permis d'évaluer l'efficacité du fonctionnement du warrantage dans la province de la Sissili. En expérimentation depuis quelques années au Burkina Faso, le mécanisme gagne petit-à-petit du terrain mais tarde à se développer. Son fonctionnement au Burkina Faso est essentiellement basé sur l'approvisionnement groupé des producteurs en intrants et la valorisation de la production par la méthode de la vente groupée. C'est un système très efficace qui présente des avantages aussi bien pour les producteurs que pour les IF. Instrument de lutte contre la pauvreté et l'insécurité alimentaire, le warrantage permet une réduction du bradage, une sécurisation du financement rural et par ricochet, une amélioration du niveau de vie des producteurs ainsi qu'une facilitation de l'accès au crédit.

Cependant, il y a lieu de rappeler que des difficultés ont été rencontrées durant l'étude, la collecte de ses données et la rédaction de ce présent document. Ces difficultés ont pu d'une manière ou d'une autre occasionner des limites quant au contenu du document. Ces limites tiennent en ces quelques points suivants:

- Barrière de la langue; traduction

La différence de dialecte a nécessité la présence d'un traducteur pour les différents entretiens. La traduction peut entraîner la déformation de certaines questions et réponses. Cela a également occasionné l'omission de certaines réponses par le traducteur car ne pouvant pas tout traduire ;

- La faiblesse du nombre de producteurs enquêtés

Comme nous l'avons présenté dans le chapitre I, la FEPPASI se compose de sept (7) unions de coopératives. Sur une population totale de cinquante quatre (54) personnes dans toutes ces unions, nous n'avons pu interviewer que vingt (20) producteurs dans (4) unions de coopératives. N'eut été la contrainte de temps et de ressources financières, il aurait été intéressant d'interviewer des producteurs dans toutes les unions.

- Accès aux informations économiques de l'exploitation

Des producteurs étaient réticents dans la communication des informations relatives à l'exploitation. Certains ont même donné des informations qui ne reflètent en rien la réalité. Ceci entraîne des biais dans les résultats obtenus.

- La non disponibilité d'œuvres théoriques

La faiblesse des écrits théoriques sur le warrantage n'a pas permis de faire référence à beaucoup d'auteurs dans l'étude. La majorité des références se concentraient sur les mêmes auteurs et concernait des rapports de mission et des études de capitalisation sur le warrantage dans divers pays d'Afrique.

- L'insuffisance d'informations sur le sujet

Le warrantage au niveau de la Sissili est très embryonnaire. La fédération ne dispose donc pas d'informations de qualité sur certaines variables pouvant permettre de faire des analyses approfondies.

Malgré ces difficultés et limites rencontrées, nous avons pu mener à bien notre étude et collecter les données. Les données obtenues sont qualitatives et ont permis de tester la validité des hypothèses énoncées dans le cadre de notre étude. Il est important de rappeler que ces hypothèses ont été construites sur la base des connaissances et des à priori que nous avons nous-mêmes, après avoir passé une période non négligeable de recherche, d'évaluation et d'observations sur le terrain. Ces hypothèses étaient formulées comme suit :

- **H₁** : le fonctionnement est efficace ;
- **H₂** : le système de warrantage est positivement apprécié des bénéficiaires.

Pour ce qui est de la première hypothèse, nous avons vu que le fonctionnement du warrantage dans la Sissili n'a pas été efficace. Cela se justifie par le fait que la base même du warrantage qui est l'approvisionnement en intrants n'a pas fonctionné convenablement. L'infirmité de cette hypothèse trouve ensuite une justification dans le taux de personnes étant en difficulté de rembourser leur prêt. En effet, l'un des objectifs premier du système est de sécuriser le crédit rural et de rendre crédibles les OP ; pourtant, l'enquête a révélé que 60% des personnes enquêtées n'ont pas pu rembourser leur crédit.

Concernant l'hypothèse 2, nous pouvons affirmer qu'elle est vérifiée. Les producteurs souhaitent continuer la pratique du mécanisme. La majorité a également apprécié le warrantage notamment le regroupement des stocks destinés à la vente. Cependant, ces producteurs ont émis certaines préoccupations en vue d'une amélioration du fonctionnement des campagnes prochaines.

Il ressort de cette étude que le warrantage dans la Sissili n'a pas été efficace comme l'auraient souhaité ses promoteurs. Cette inefficacité dans le fonctionnement est quelque peu liée à la

non implication de tous ces différents acteurs. En effet, même si le warrantage constitue une innovation dans le monde de la microfinance et une solution au problème des producteurs, il n'en demeure pas moins que son expérimentation devrait s'accompagner d'une démarche réaliste démarrant par des formations et une implication participative de tous les acteurs du système.

En définitive, nous formulons ces quelques recommandations pour le bon fonctionnement du warrantage dans cette zone. Ces recommandations sont présentées comme suit :

Mettre en place une caisse de garantie

Profiter de la production de la campagne 2009-2010 pour constituer un nantissement auprès d'une IMF. Cela permettra de bénéficier d'un prêt pour financer à temps l'approvisionnement en intrant ainsi que tout ce qui concerne les activités de début de campagne. Ainsi, le warrantage pourra partir sur de bonnes bases.

Mise en pratique exacte du mécanisme de warrantage en s'inspirant de la méthode orthodoxe

Le warrantage peut prendre des formes multiples, il évolue en fonction des objectifs visés. Chaque système mis en place a pour vocation de répondre aux besoins d'un contexte spécifique. Par ailleurs nous proposons à la FEPPASI de pratiquer le warrantage en s'inspirant des expériences de certains pays tels que le Niger, le Ghana qui sont très avancés sur la question. Il s'agira pour elle de respecter certaines étapes de la pratique du warrantage comme susmentionné dans le présent document.

Formation et sensibilisation des différents acteurs sur le warrantage

Organiser et intensifier des formations en début, pendant et en fin de campagne sur la pratique du warrantage auprès des acteurs principaux : les producteurs, les unions des coopératives et les institutions financières partenaires. Ces formations peuvent concerner : le mode d'approvisionnement et l'utilisation des intrants, l'utilisation du crédit warranté au moment de la récolte. Elles peuvent également porter sur la mise en place et la pratique d'AGR pour faciliter le paiement du crédit et enfin les bienfaits de la vente groupée pour permettre une bonne commercialisation de la production. Pour ce qui concerne les acteurs secondaires : négociants, services décentralisés de l'Etat intervenant dans le secteur de l'agriculture, autorités administratives locales, religieuses et coutumières de la Sissili, il faut concevoir et mettre en œuvre par une approche participative, un programme de sensibilisation et d'information sur le warrantage.

Révision du mécanisme d'approvisionnement en intrant

Dans la Sissili comme dans la plupart des provinces du Burkina Faso, l'objectif de la pratique du warrantage est de prime à bord d'approvisionner les producteurs en intrants pour que ceux-ci emblavent à temps leurs champs. De ce fait, la FEPPASI doit veiller à ce que les producteurs puissent rentrer à temps en possession des intrants et surtout les engrais et semences. La mise en place tardive des parcelles a pour conséquence une mauvaise production et donc un non remboursement du crédit comme cela a été le cas chez certains producteurs.

Implication des IF dans le processus

Le succès du warrantage passe par l'implication de tous les acteurs de la chaîne de valeur dans sa mise en œuvre. De ce fait, il est primordial que la FEPPASI implique ces différents partenaires financiers. Ces IF peuvent intervenir en apportant des formations aux producteurs sur l'utilisation du crédit par exemple. Cela permettra la mise en place d'une feuille de route à suivre durant toute la campagne et d'éviter ainsi le retard dans l'exécution de certaines tâches telles que l'approvisionnement en intrants dû souvent au retard dans l'octroi des fonds. Par la même occasion, privilégier la collaboration avec les IMF qu'avec les banques commerciales.

Respect des normes de qualité des produits warrantés

Le maïs est déjà un produit qui répond aux normes pour le warrantage. Par conséquent, il faut veiller au respect strict des normes de séchage, d'emballage et de stockage c'est-à-dire bien sécher le maïs, se rassurer que le sac est bien sec avant de le stocker dans le magasin. Cela permettrait d'éviter d'éventuelle détérioration des produits comme ça été le cas dans l'union de Léo.

Prendre des mesures allant dans le sens de la promotion de la vente groupée dans chaque commune

Pour les producteurs qui voudront tourner la face au mécanisme de vente groupée, la FEPPASI par l'intermédiaire des coopératives membres peut prendre attache avec la mairie des différentes communes afin de prendre des mesures interdisant toute vente sur la place du marché. Par la même occasion, les conseillers et animateurs de chaque union et coopérative peuvent influencer les producteurs voulant brader leur production car ceux-ci ont une idée de la quantité qui sera produite par chaque producteur avant la récolte.

Augmenter le nombre de conseillers par union afin d'accroître le suivi des producteurs

Les conseillers ont souvent une centaine de producteurs à suivre durant la campagne. Cela pousse ceux-ci à souvent concentrer leur force sur un petit nombre de producteurs afin d'être plus efficaces car ne pouvant pas suivre à eux seuls tous les producteurs dont ils ont la charge. Une augmentation du nombre de conseiller au niveau de chaque union permettra un suivi régulier des producteurs et par ricochet, une amélioration de la productivité.

Intervenir dans le labour des parcelles à cultiver

Au début de la campagne, même si les producteurs disposent à temps des engrais et semences, un autre problème empêche le bon déroulement de ce début de campagne : c'est le problème de labour. Certains producteurs par manque de moyens sont souvent obligés de réduire la superficie à cultiver car ne disposant pas de moyens pour les labourer. Nous proposons donc qu'à travers le warrantage, la fédération mette en place un partenariat avec les tractoristes dans les différentes communes. Ce partenariat permettra de faire labourer les superficies des producteurs au début de la campagne afin de faciliter le travail à ces derniers. Les coûts de labour seront ensuite déduits de la vente des produits après la récolte.

Revoir à la baisse le coût des engrais

L'analyse du compte d'exploitation a permis de voir que les producteurs supportent des coûts assez élevés pour la production par hectare. Ces coûts élevés concernent principalement le coût des engrais. Les engrais coutent extrêmement chers aux producteurs. Le warrantage ayant pour but de permettre aux producteurs de rompre avec l'endettement cyclique, il serait intéressant pour la FEPPASI de réviser à la baisse le coût des engrais qu'elle accorde à ses membres sous forme prêt.

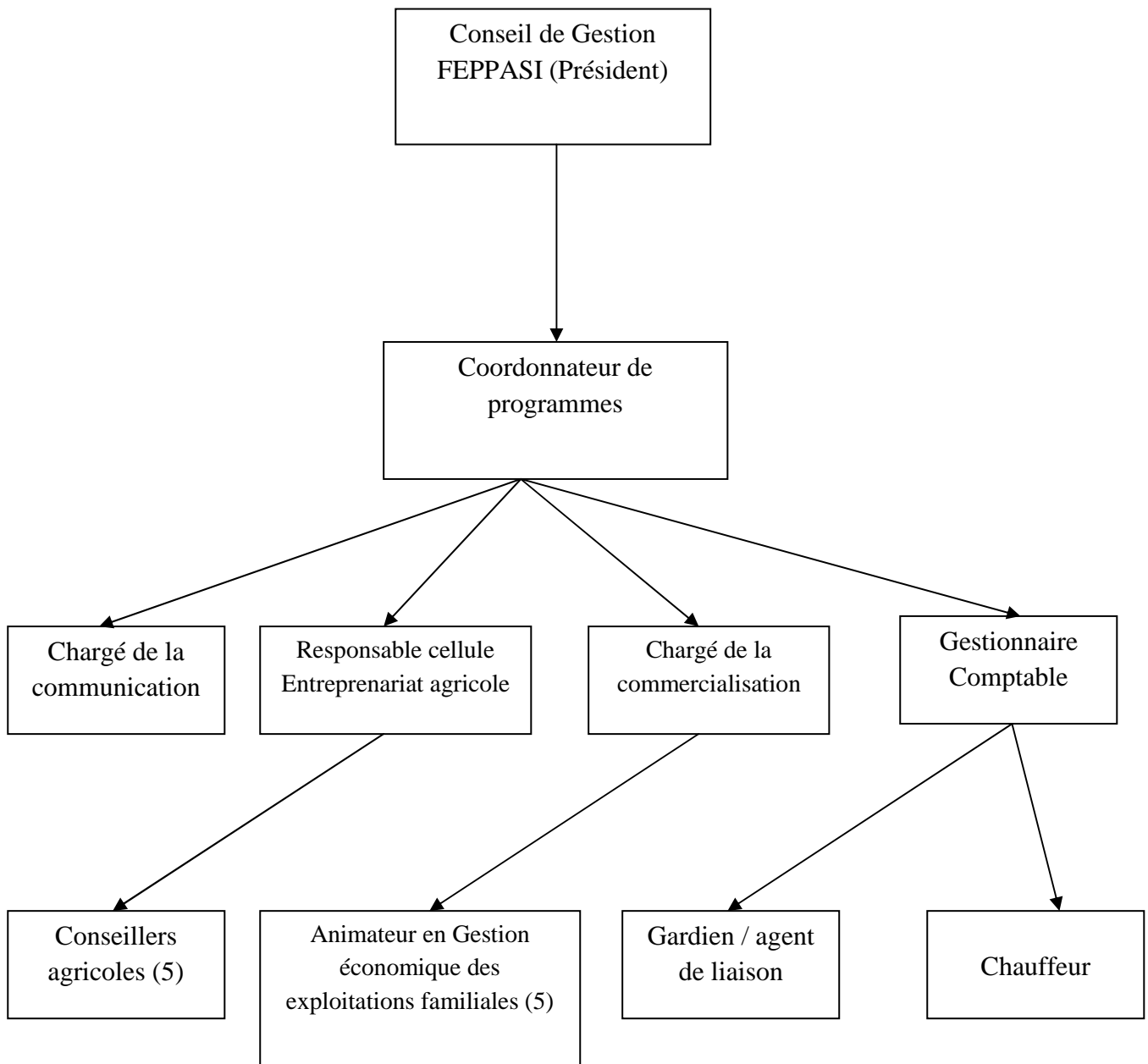
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AFD (2010), Note synthèse de Séminaire « assurance indicielle et warrantage : quelles perspectives en Afrique de l'ouest ? », 16 Novembre ;
- APIM (2010), Rapport de l'atelier de réflexion sur la portée des IMF en milieu rural au Burkina Faso, Ouagadougou, 12 mars 2010 ;
- BEAURE C.(2007), Le warrantage ou crédit de stockage : un moyen pour les paysans de mieux valoriser leurs produits et une sécurisation du financement rural ;
- BEIDOU A. (2010), Le warrantage au Niger : un moyen de financement de l'agriculture et de sécurité alimentaire : cas du village de Dantchandou ;
- BURKINA FASO (2008), Appui au développement d'un Pôle d'Entreprises Agricoles autour de la chaîne de valeur sésame dans la Province de la Sissili;
- CERISE (2003), Rapport d'activité ;
- CONGO Y. (1999), L'essor des caisses d'épargne et de crédit du Burkina Faso : une analyse critique. CEDRES, Document de travail du groupe de Recherche sur l'Economie des Organisations et des Institutions ;
- COULTERJ.et SANI M. (2009), Revue du warrantage paysan au Niger, Décembre ;
- COULTERJ. (2009), Les services de magasinage et warrantage ; que peuvent-ils faire pour mitiger la volatilité des cours des produits vivriers en Afrique (version provisoire), Paris, 24 Novembre ;
- DJIBO O. (2006), Croissance et taille optimale des IMF : Cas du Burkina Faso et du Niger (Mémoire de DEA) ;
- DOLIGEZ F. et GENTIL D. (2000), Le financement de l'agriculture, Septembre ;
- FATURURIMI F. (2006), Extrait de la communication au séminaire sur les dynamiques d'Economie Sociale et Solidaire ;
- ICAR (2005), Rapport définitif de la Mission de capitalisation des expériences de crédits garantis par le warrantage de produits agricoles, Octobre ;
- KONLAMBIGUE M. (2011), Expériences de récépissés d'entreposage et de warrantage pour le financement en Afrique de l'Ouest, Janvier ;
- MATI K. (2006), Systèmes financiers décentralisés et contraintes de crédit des petites entreprises au Togo : une approche en terme de gap architectural (Mémoire de DEA) ;

- MBENGUE D. M. (2006), Le crédit warrantage : principes, avantages et limites (Atelier Régional des chargés de programme du FENU du 11 au 18 décembre à Niamey) ;
- NDIMUBANDI J. (2010), Rapport de mission Evaluation du projet de facilitation sur le Warrantage (Bujumbura, Février) ;
- NEVEU A (2001), Financer l'agriculture : quel système bancaire pour quelle agriculture ?
- ONLAMBIGUE A. (2010), Expériences de Récépissés d'entreposage et de warrantage pour le financement en Afrique de l'Ouest, Décembre ;
- Organisation pour l'Harmonisation du droit des Affaires en Afrique (OHADA) ;
- PCE (2010), Rapport provisoire : étude de faisabilité sur le développement du crédit de stockage, 30 Septembre ;
- PNUD (2007), Rapport sur le développement humain ;6^{ième} rapport ;
- PNUD (2010), Classement Indice de Développement Humain ;
- SANI A. (2007), L'expérience du warrantage au Niger ; (Colloque sur la micro finance pour l'agriculture dans les pays en développement, Paris, décembre) ;
- SAWADOGO D. (2010), Situation récente et les contraintes de l'innovation financière en Afrique : cas de la microfinance ;
- SOMDA M. D., KABORE C. et al (2010), Etude de cas sur l'expérience de warrantage dans le Sud-ouest du Burkina Faso, Septembre ;
- SOULAMA S. (2005), Microfinance, Pauvreté et Développement ;
- SOULAMA S. et ZETT J.B.(2001), Economie des organisations coopératives et de type coopératif ; Université de Ouagadougou, CEDRES ;
- TRAORÉ S. (2010), Un modèle de crédit scoring pour une institution de microfinance africaine : cas de l'Union Régionale des Caisses Populaires du Plateau Central (Mémoire de maitrise, Mai) ;
- VARIAN, (1992), Introduction à l'analyse microéconomique, Paris et Bruxelles De Broeck University : nouveaux horizons
- VERMEYLEN B., Le Warrantage : Introduction au concept, usage interne ;
- WAMPFLER B. (2000), Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? Novembre.

ANNEXE

ORGANIGRAMME DE LA FEPPASI



IMF Banque classique Parents et amis Usuriers

Dans quels cas faites-vous recours à ces types de crédit ?

Financement des obligations sociales financement d'une AGR

Financement des activités agricoles

8) Quand vous produisez pour vendre, à quel type de marché commercialisez-vous ?

Bord champ

Marché local

Vente groupée

Collecteurs ambulants

Appréciation du warrantage par les producteurs

9) Quelles sont les conditions à remplir pour avoir du crédit warranté ?

.....
.....

10) Comment jugez-vous ces conditions ?

Accessibles

Compliquées

11) Comment trouvez-vous le mécanisme d'approvisionnement en intrant ?

Bon

très bon

Mauvais

12) Comment remboursez-vous vos emprunts ?

Vente des actifs pour rembourser

Contracter des emprunts pour rembourser

Recourir au stock pour rembourser

13) A votre avis, le warrantage répond-il à vos besoins de crédit ?

Oui

Non

14) Pourquoi ?

.....
.....

15) Comptez-vous continuer à pratiquer le warrantage ?

Oui

Non

16) Quelle appréciation faites-vous de ce système

Mauvais

Bon

Très mauvais

17) Quelles sont vos suggestions pour les campagnes futures ?

.....
.....

Etat des relations entre producteurs et acteurs du warrantage

18) Les acteurs du warrantage sont-ils toujours à votre disposition

Oui Non

19) Comment sont vos relations avec les acteurs du warrantage ?

Mauvaises Bonnes Très bonnes

20) Existe-t-il souvent des conflits entre vous ?

Oui Non

21) Si oui, comment sont résolus ces conflits ?

Résolution à l'amiable Sanction

22) En cas de sanction, quelles sont les sanctions prévues ?

Exclusion de l'OP Poursuite judiciaire Amende à payer

23) Que proposez-vous pour l'amélioration des relations entre vous

Intensifier la communication Respect de vos droits et valeurs

Favoriser un cadre de concertation Autres