

Crédit intrant et crédit warrantage au Togo : Quels enseignements ?

Réflexion concernant les différentes modalités de crédit proposées dans le cadre du projet d'appui au développement de la filière céréalière au Togo : atouts, contraintes et pistes d'amélioration

© AVSF

Juin 2014

Auteur: Myriam MACKIEWICZ-HOUNGUE (AVSF)

Avec les contributions de :

Marine RENAUDIN et Romain VALLEUR (AVSF)

André TOKPA et N'Key AMONA (INADES-Formation Togo)



agronomes
vétérinaires
SANS FRONTIÈRES

POUR QUE LES HOMMES VIVENT DE LA TERRE DURABLEMENT





© AVSF

Partenaires financiers

Union Européenne



Agence Française de Développement



La présente publication a été élaborée avec l'aide de l'Union européenne, de l'Agence Française de Développement. Le contenu de cette publication relève de la seule responsabilité d'AVSF et ne peut aucunement être considéré comme reflétant le point de vue des institutions ci-dessus citées.

Sommaire

Introduction	4
1. La microfinance rurale au Togo face aux besoins des Organisations paysannes et des paysans	5
1.1 Des banques et des IMF absentes du secteur agricole	5
1.2 Des conditions d'accès au crédit difficiles pour les petits producteurs agricoles	5
1.3 Un recours important au crédit usurier	6
1.4 Des crédits ponctuels octroyés par l'Etat avec des résultats mitigés	6
2. Les besoins diversifiés de financement des organisations et des familles paysannes	7
2.1 Les principaux types de besoins en financement	7
2.2 Description succincte des besoins en trésorerie des paysans membres de la CPC	7
3. Les étapes préalables à la mise en place de services de crédit dans le cadre du projet	9
3.1 Identification des Institutions de microfinance	9
3.2 Principaux points de négociation avec les IMF, inscrits dans les protocoles	9
3.3 Place des OP dans le processus : de fortes responsabilités dans la gestion des crédits	0
3.4 Une étape indispensable : former et informer les bénéficiaires de crédit et les agents IMF	10
4. Objectifs, types de crédits proposés aux bénéficiaires du projet et démarche	11
4.1 Crédit intrant : pour améliorer les rendements	11
4.2 Crédit warrantage : pour éviter le bradage des céréales à la récolte	11
5. Résultats des crédits et principales limites	12
5.1 Résultats du crédit intrant	12
5.2 Résultats du crédit warrantage	12
5.3 Des résultats contrastés selon les IMF en termes d'effet levier des fonds de garantie	15
6. Enseignements et pistes d'amélioration des modalités de crédit proposées aux paysans dans le cadre de projets de développement agricole	16
Bibliographie	18
Annexes	19

Introduction

La quasi absence d'épargne et de trésorerie monétaire chez les petits producteurs du Togo limite non seulement la prise en charge de dépenses sociales (santé, éducation) mais entrave également fortement leur capacité de production, d'innovation et d'investissement, ce qui réduit fortement leurs revenus annuels. Par ailleurs, les principales Institutions de microfinance togolaises ont délaissé le secteur rural et en particulier les agriculteurs. Le manque de ressources propres et un accès difficile au crédit formel obligent les paysans à emprunter à des taux usuriers auprès des commerçantes, dès lors qu'une dépense conséquente est nécessaire : achat d'intrants en début de campagne, rémunération de la main d'œuvre, achat de céréales en période de soudure, frais de scolarité. Ces emprunts, à des taux d'intérêt avoisinant 100 % sur six mois, arrivent généralement à terme pendant la récolte. Le besoin de liquidité en période de récolte, cumulé à un accès difficile au crédit, à l'absence d'épargne et à l'insuffisance voire à l'absence de magasins de stockage, amène les producteurs à brader leur production au moment de la récolte. Ce cercle vicieux de bradage de la production et faibles revenus, dans lequel beaucoup de producteurs togolais se trouvent, les place dans une situation de forte vulnérabilité.

Dans le cadre d'un projet de développement de la filière céréalière, et afin de faciliter l'accès aux intrants agricoles et le stockage et la vente groupée des céréales pour les membres d'une organisation paysanne via le crédit, deux fonds de garantie d'un montant total de 180 000 euros (118 millions de francs CFA) ont été placés au sein de deux institutions de micro finance (IMF). **L'objectif recherché était de rapprocher durablement ces IMF des producteurs agricoles, en instaurant une relation de confiance entre les deux parties, afin de garantir aux producteurs un accès pérenne au crédit.** Un service de crédit a ainsi été mis en place spécifiquement pour les membres de la Centrale des Producteurs de Céréales (CPC-Togo) afin de financer une partie de leurs activités agricoles et de mettre à leur disposition la trésorerie faisant défaut à diverses périodes de l'année. Quels sont les enseignements tirés de cette expérience ? Les crédits proposés ont-ils été adaptés aux capacités des ménages agricoles et ont-ils répondu à leurs besoins ? Quels aménagements proposer ?

Présentation du projet d'appui à la filière céréalière au Togo

Pendant deux ans, Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF) et INADES Formation Togo ont appuyé le développement de la filière céréalière au Togo, dans le cadre d'un projet financé par l'Union européenne et l'Agence Française de Développement, avec pour principal partenaire et bénéficiaire la **Centrale des Producteurs de Céréales du Togo (CPC)**, jeune organisation paysanne faite, créée fin 2008 et composée de 5 unions régionales, 76 unions cantonales et plus de 1 000 organisations villageoises, totalisant environ 25 000 producteurs membres.

Cette organisation se propose d'offrir aux producteurs de céréales des services en matière d'approvisionnement en intrants et équipements agricoles, d'assistance technique (conseil à l'exploitation), d'accès au crédit, de collecte et de mise en marché des produits agricoles, et de représentation et de défense de leurs intérêts auprès des tiers et des partenaires, en matière de promotion et de développement de la filière des céréales.

Ce projet d'ampleur nationale visait deux objectifs principaux : d'une part renforcer la faite nationale des producteurs de céréales, ainsi que ses démembrés, dans leur organisation, leur représentativité et légitimité par rapport aux partenaires et pouvoirs publics et, d'autre part, développer des services économiques durables pour améliorer la productivité des céréales, principale production vivrière du Togo.

1. La microfinance rurale au Togo face aux besoins des Organisations paysannes et des paysans

1.1 Des banques et des IMF absentes du secteur agricole

Comme dans de nombreux pays ouest africains, l'Etat togolais s'est progressivement désengagé du secteur agricole au cours des années quatre-vingt et la *Caisse nationale de Crédit Agricole du Togo* a été liquidée en 1990, suite à des problèmes d'impayés et de mauvaise gouvernance. Seul le financement de la filière coton a été maintenu, par l'intermédiaire d'une société d'Etat, mais la crise cotonnière a entraîné une forte diminution des crédits intrants, alors que ces derniers étaient également utilisés pour les produits vivriers. Aujourd'hui, le secteur bancaire privé conventionnel reste concentré dans les villes et ne finance pas le secteur agricole, en particulier les petits producteurs, qui ne disposent pas des garanties exigées pour solliciter un prêt (titre foncier, domiciliation de salaire, etc.).

1.1.1 Typologie des institutions de crédit

Le secteur de la microfinance au Togo a connu, au cours de la décennie 2 000, une évolution significative. Ainsi, à la faveur de la création de nouvelles Institutions de Microfinance -IMF et de l'expansion d'autres, les principaux agrégats (encours d'épargne, encours de crédit, nombre de clients) ont été multipliés par deux au cours de la période 2007-2011. En 2011, on dénombrait 87 IMF et 484 points de services répartis sur l'ensemble du territoire. Ces structures totalisaient, à cette même date, 977 706 clients¹, 99 775 795 602 FCFA d'encours d'épargne (soit 152 millions d'Euros) et 82 607 294 747 FCFA d'encours de crédit² (125 millions d'Euros).

Trois types d'IMF desservent le marché de la microfinance au Togo. Les structures en réseau (réseau de coopératives d'épargne-crédit, etc.), de loin les plus importantes, occupent 70 % de la part de marché du secteur³ ; viennent ensuite les structures unitaires et les structures conventionnées⁴. Par ailleurs, deux approches prévalent parmi les IMF : celle exigeant une épargne préalable avant octroi du crédit (FUCEC, CECAV, etc.) et celle privilégiant le crédit direct, sans épargne préalable obligatoire (WAGES, etc.).

1.1.2 Des IMF très peu tournées vers le secteur agricole

Malgré la forte croissance des IMF, la professionnalisation et la diversification de leur offre de services, le niveau de financement du secteur agricole reste encore très faible (de l'ordre de 7 % du portefeuille de crédit des IMF en 2008⁵).

Parmi les IMF en réseau, certaines, créées afin de répondre spécifiquement aux besoins du secteur agricole, s'en sont progressivement détourné : ainsi, le portefeuille agricole de l'Union rénovée des Caisses Locales d'épargne crédit (URCLEC), regroupant 7 mutuelles et 17 000 sociétaires, dans la région Centrale, est passé de 80 à 24 % entre 2005 et 2009. De même, au sein du réseau Union des Caisses Mutuelles d'épargne et de crédit des Savanes (UCMECS), avec 6 caisses sur 8 en milieu rural dans la région des Savanes, la part du portefeuille consacrée au financement agricole était seulement de 15 % en 2009.

Enfin, les IMF "généralistes" sont très éloignées du secteur agricole : ainsi, la FUCEC, le plus important réseau IMF au Togo, qui compte 417 000 bénéficiaires et concentre 57 % de l'encours total des prêts des IMF, avait, en 2008, un portefeuille agricole qui représentait seulement 1,5 % de son portefeuille total⁶.

1.2 Des conditions d'accès au crédit difficiles pour les petits producteurs agricoles

Des IMF concentrées dans les centres urbains

Les IMF sont présentes dans les 5 régions du pays, avec une prépondérance d'IMF et de points de service dans la capitale, Lomé. Par exemple, parmi les 55 caisses de la FUCEC, une dizaine sont situées dans la capitale, dont une qui réalise plus de la moitié du bénéfice annuel total de la FUCEC. Par ailleurs, la majeure partie des IMF (agences et points de service) sont situées dans les centres urbains⁷. Le réseau d'IMF "Investir Dans l'Humain", qui possédait des points de service dans des zones rurales reculées, qui avaient crû de façon exponentielle entre 2005 et 2007, a fermé ses portes soudainement dans quatre régions en 2011, suite à une gestion non contrôlée de sa croissance et à des problèmes de gestion.

¹ Ce qui veut dire que selon nos estimations, environ un togolais adulte sur 4 est client d'une IMF - la population totale du Togo étant de 6,2 millions, dont près de 40 % à moins de 18 ans.

² Source : Elaboration du mécanisme de financement durable des ruraux et des entreprises du secteur agricole - MAEP - Juillet 2012.

³ Une seule institution, la Fédération des Unions de coopératives d'épargne-crédit - FUCEC, créée en 1960, concentre 42 % de l'ensemble des bénéficiaires du secteur et 57 % du volume total d'encours de prêt, au 31/12/2011.

⁴ Cette classification est réalisée par l'entité chargée d'encadrer le secteur de la microfinance au Togo : la CASIMEC.

⁵ Etude pour la mise en place d'un fonds de garantie pour les producteurs de céréales au Togo -IRAM -Avril 2010.

⁶ Rapport d'activité FUCEC 2008. Les données 2011 ne sont pas disponibles sur ce point.

⁷ Source : « Elaboration du mécanisme de financement durable des ruraux et des entreprises du secteur agricole » - ADA Consulting Africa - Juillet 2012 - MAEP

Des modalités de crédit non adaptées aux activités agricoles

S'ajoutant à l'éloignement géographique des IMF des zones rurales, les conditions d'accès au crédit sont réhébitoraires pour un grand nombre de producteurs agricoles. En effet, la majeure partie des IMF exigent la mobilisation d'une épargne préalable représentant le tiers du montant du prêt et proposent un taux d'intérêt effectif global¹ avoisinant souvent 26 % annuel². Au taux de 18 à 24 % s'ajoutent des frais obligatoires de dossier et d'assurance qui, étant des coûts fixes, représentent une charge importante pour des prêts de faible montant. De plus, les taux pratiqués sont parfois linéaires³, (ce qui veut dire que les intérêts sont calculés sur le capital de départ et répartis sur la durée du prêt de façon non-dégressive), ne permettant pas de tirer profit des remboursements anticipés.

Enfin, fait plus important, les IMF ont généralement une faible connaissance de l'activité agricole et elles jugent, d'une part, cette activité trop risquée (aléas climatiques, faible insertion au marché des petits producteurs et fluctuation des prix agricoles, absence de garanties foncières), et, d'autre part, peu rentable, les coûts d'opération étant élevés, du fait de la dispersion géographique des emprunteurs, du faible montant des prêts, etc. Ces différents facteurs font que les IMF, à l'image des banques, délaissent le financement du secteur agricole et préfèrent financer les activités de commerce, l'artisanat et l'entrepreneuriat urbain ou rural.

Enfin, pour certaines IMF, de mauvaises expériences dans le passé les ont conduites à se détourner du secteur agricole : impayés des producteurs de cacao pour la Fatière des Unités coopératives d'épargne crédit du Togo- FUCEC, insuffisante rentabilité de caisses rurales, etc.

1.3 Un recours important au crédit usurier

Dans ce contexte, les agriculteurs/trices se tournent souvent vers le crédit usurier⁴ pratiqué par les commerçantes dont les taux d'intérêt avoisinent 100 %, sur une période de 4 à 6 mois. Ce crédit peut être pratiqué en nature (octroi de sacs d'engrais remboursables en sacs de céréales à la récolte, ou octroi de céréales en période de soudure, remboursables par des sacs de céréales au moment des récoltes). Ce type de crédit rend les producteurs totalement dépendants des commerçantes, avec lesquelles ils n'ont plus aucun pouvoir de négociation lors de la vente de leurs produits.

¹ Le taux effectif global prend en comptabilise à la fois le taux d'intérêt et les autres coûts liés au prêt (assurance, frais de dossier).

² 1 % en dessous du taux d'usure, établi à 27 % par la loi togolaise pour les IMF. Selon les calculs réalisés par COOPERMONDO, institution de coopération internationale italienne, le taux annualisé effectif global avoisine même les 35 %. Source : COOPERMONDO – Eléments de diagnostic du secteur de la microfinance au Togo et propositions opérationnelles – Diaporama power point, extrait des rapports de mission de Campanardi et Cobelli de Novembre 2009 et Juin 2010–2011, 21 pages.

³ Un taux linéaire est un taux à échéance constante

⁴ L'usure désigne l'intérêt d'un prêt à un taux excessif.

1.4 Des crédits ponctuels octroyés par l'Etat avec des résultats mitigés

Face au faible accès au crédit de campagne des producteurs agricoles, l'Etat, à travers le projet de développement communautaire financé par la Banque mondiale, a octroyé un crédit intrants (semences et engrais en nature) à 14 000 producteurs, entre 2008 et 2011. A cette fin, les services publics de conseil agricole (ICAT) ont été mobilisés et ont sélectionné les bénéficiaires, qui devaient être organisés en groupements afin d'avoir accès à ces prêts.

Ce programme ponctuel de crédit a connu un faible taux de remboursement (non communiqué), principalement parce que le crédit octroyé pouvait être remboursé en nature, par la vente des produits céréaliers à l'Agence Nationale de Sécurité Alimentaire du Togo (ANSAT). Dans les faits, cette agence n'a pas collecté les produits escomptés, que les paysans avaient pourtant stockés à cet effet. Enfin, on peut également faire l'hypothèse que l'absence de formation des agents de conseil agricole pour assumer un rôle d'agents de crédit et la confusion des rôles ont joué en défaveur de ce programme de crédit.



2. Les besoins diversifiés de financement des organisations et des familles paysannes

2.1 Les principaux types de besoins en financement

Au Togo, la majorité des producteurs agricoles font de la polyculture associée au petit élevage. Les principales spéculations agricoles vivrières¹ sont les céréales (maïs, sorgho, riz, mil), les tubercules et plantes à racine (manioc, igname, etc.) et les légumineuses (haricot, arachide, soja). Les cultures d'exportation sont le coton, le café et le cacao.

De façon schématique, les principaux besoins en financement² des producteurs agricoles concernent (i) les besoins en trésorerie pour les activités économiques tels que l'achat d'intrants et le paiement de la main d'œuvre, lors de chaque campagne agricole, (ii) les besoins en trésorerie pour certaines dépenses sociales, telles que les frais de scolarité, les dépenses de santé, les fêtes de fin d'année, et (iii) les besoins en investissement dans l'équipement (outils, culture attelée, habitat d'élevage, etc.).

En ce qui concerne les membres de la CPC, une large majorité utilise des engrais minéraux pour fertiliser les cultures céréalières, parfois combinés à de l'engrais organique (compost ou fumier). Ainsi, l'achat d'engrais constitue généralement le poste de dépense le plus important pour la production du maïs³ et les agriculteurs recourent le plus souvent au crédit usurier pour leur acquisition.

Par ailleurs, AVSF et INADES-Formation Togo, dans une optique d'amélioration des revenus agricoles, ont identifié un besoin supplémentaire de trésorerie, en fin de campagne agricole, afin de pouvoir stocker les produits agricoles et permettre leur vente différée.

2.2 Description succincte des besoins en trésorerie des paysans membres de la CPC

Des besoins en trésorerie qui diffèrent selon les systèmes de production et les régions

De façon très simplifiée, on peut distinguer trois grands types de systèmes de production, caractérisés par des besoins en

trésorerie et un recours au crédit différenciés⁴.

Le premier groupe est constitué de relativement "grands producteurs", qui ont accès à suffisamment de terre⁵ par actif, à de la main-d'œuvre (familiale ou externe) et à de l'équipement (culture attelée ou location de tracteur). Leurs systèmes de production sont diversifiés : outre les cultures céréalières, ils produisent des cultures de contre saison, tel que le maraichage irrigué, ou disposent de cultures pérennes (fruitiers, anacardiens en région Centrale, etc.) et de cheptels relativement importants (petits ruminants, poules, bovins -au Nord-, etc.). Ils peuvent également mener des activités non agricoles telles que le commerce, l'artisanat, etc.

Ce premier groupe dispose d'une trésorerie suffisante et régulière, avec plusieurs rentrées d'argent sur l'année, qui lui permet généralement de couvrir les frais de la campagne agricole (achat de semences et d'engrais), de constituer des stocks de céréales et de les vendre au meilleur moment afin d'optimiser ses revenus. Sa demande de financement correspond plutôt à des besoins en équipement. **Le crédit intrant, lui permet cependant d'augmenter les superficies cultivées.**

Le deuxième groupe est composé de « producteurs moyens », leurs systèmes de production sont également diversifiés, ils pratiquent aussi l'élevage, avec des effectifs plus restreints, et ont des activités extra agricoles (commerce, taxi moto). Ils recourent à la migration saisonnière, en saison sèche, pour compléter leurs revenus. Leurs contraintes d'accès à la terre, à la main d'œuvre ou à des activités extra agricoles pérennes font que *leurs revenus ne sont pas suffisants pour disposer de trésorerie en début de campagne agricole* : en l'absence d'une offre adaptée de crédit de la part d'IMF, ils sollicitent alors fréquemment un crédit auprès des commerçantes, à taux usurier⁶. Ce type de crédit permet de répondre ponctuellement aux besoins en trésorerie, mais à **un coût élevé, ce qui ne permet pas d'optimiser le revenu agricole final**. Par ailleurs, ces producteurs n'ont généralement pas la trésorerie suffisante pour maintenir leur stock de céréales, destiné à la consommation familiale et à la vente, tout au long de la période de soudure. A cet effet, un crédit reposant sur le stockage des céréales leur permet soit d'investir dans des activités génératrices de revenus en saison sèche (commerce, transformation), soit dans des dépenses alimentaires et sociales, et de revendre leurs céréales de façon individuelle ou collective, à une période où les prix sont plus élevés.

¹ Ces produits vivriers représentent 70 % du PIB agricole alors que les produits de rente (café, cacao et coton) ne représentent que 9 % et l'élevage 14 %

² A priori, ces différents besoins en financement ne se traduisent pas nécessairement par une demande de crédit, les producteurs pouvant, selon leurs capacités, recourir à l'épargne, la vente de leur main d'œuvre, la vente d'animaux, etc.

³ Dans le cadre du projet d'appui à la filière céréalière, une soixantaine d'enquêtes ont confirmé ce constat.

⁴ Ces types simplifiés sont définis à partir des enquêtes réalisées dans le cadre du projet d'appui à la filière céréalière et également à partir du diagnostic suivant : A. DESPLAT et A. ROUILLON, Diagnostic agraire des cantons de Nioukpourma, Naki-Ouest et Tami - Région des Savanes, Togo », 2011, 106 pages

⁵ La superficie par actif qui caractérise ce groupe peut varier énormément selon les régions, la qualité du sol, l'accès à l'équipement, l'eau etc.

⁶ Au Nord, en cas de manque de trésorerie en début de campagne, certains producteurs décident de cultiver du sorgho à la place du maïs, du fait que c'est une culture moins exigeante, ne nécessitant pas ou peu d'engrais.

Le troisième groupe est formé des producteurs les plus vulnérables : ils disposent de faibles superficies cultivables et de peu d'actifs familiaux, la pratique de l'élevage est limitée et ils n'ont pas accès à l'équipement agricole. Ce sont généralement des familles déficitaires nettes en céréales¹ : pendant la période de soudure, elles ont besoin de trésorerie pour couvrir leurs dépenses alimentaires. Elles sont ainsi amenées soit à décapitaliser, en vendant des animaux, soit à vendre leur main d'œuvre localement², soit à solliciter un crédit usurier (un sac de maïs octroyé en période de soudure doit par exemple être remboursé par 2 sacs en période de récolte). Ce groupe accède difficilement aux intrants agricoles.

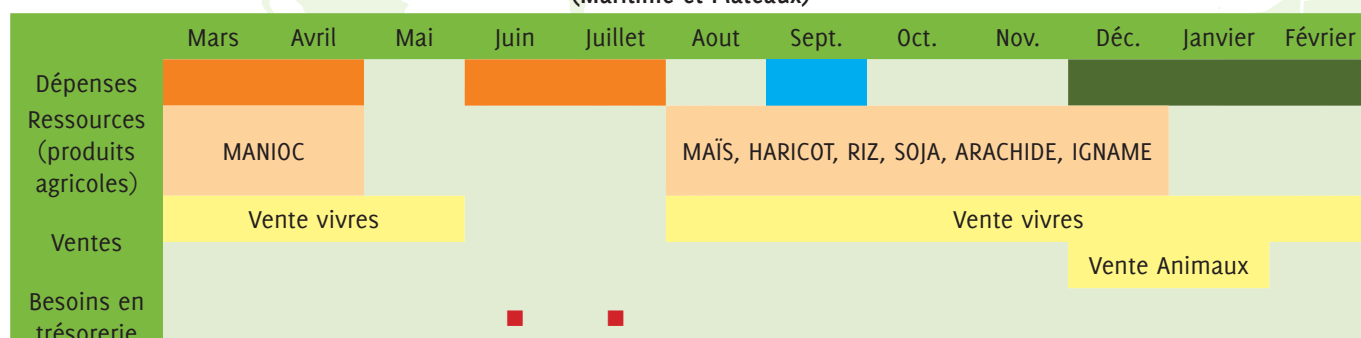
Par ailleurs, les besoins en trésorerie sont étroitement liés aux systèmes de production et sont par conséquent différents entre la zone subéquatoriale à deux cycles de culture, et la zone soudano-sahélienne à un cycle de culture annuelle. Les tableaux ci-dessous permettent, à partir d'une analyse schématique des flux monétaires au cours de l'année au sein des exploitations familiales, d'identifier les périodes critiques en termes de trésorerie.

Des besoins en trésorerie aussi des organisations paysannes de base, membres de la CPC

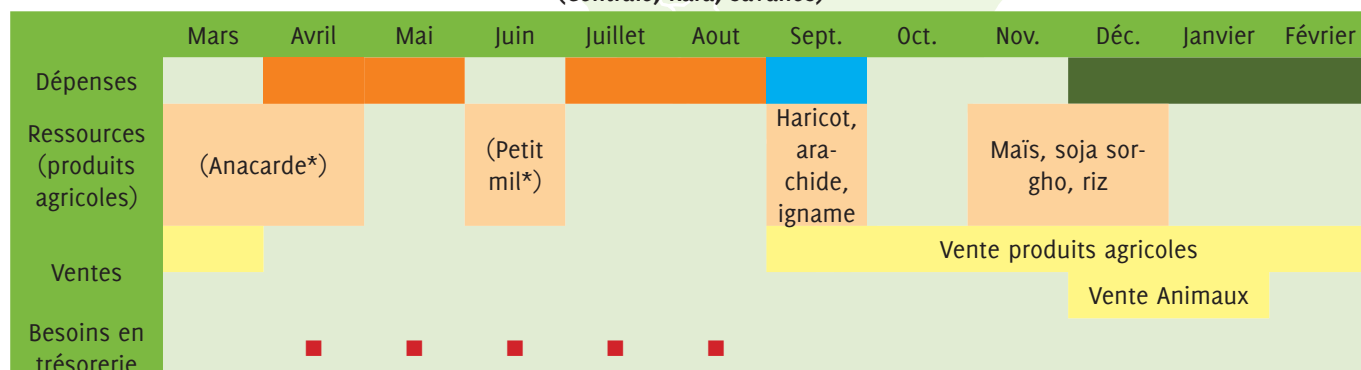
Pour les OP de base voulant faire de la vente groupée et disposant de débouchés assurés, leur besoin principal est celui d'un fonds de collecte, leur permettant de collecter, auprès de leurs membres, les produits au comptant. Par ailleurs, les groupements ont également besoin de crédit d'équipement à moyen terme pour le stockage et la vente groupée des céréales (égreneuses, matériel de stockage, etc.).



Flux monétaires au sein des exploitations familiales dans les régions au climat subéquatorial avec 2 saisons des pluies (Maritime et Plateaux)



Flux monétaires au sein des exploitations familiales Régions au climat soudano-sahélien avec une seule saison des pluies (Centrale, Kara, Savanes)



■ Dépenses liées à la campagne agricole (intrants, main d'œuvre etc.)

■ Dépenses d'écolage

■ Dépenses liées aux fêtes et cérémonies

* Les cultures indiquées entre parenthèses sont chacune spécifiques à une région

Source des deux tableaux : Diaporama PowerPoint "Réflexion sur les atouts et contraintes des différentes pistes de crédit proposées dans le cadre du projet d'appui à la filière céréalière", Marine Renaudin, AVSF, mars 2012 -39 pages

1 Ce qui signifie que leur consommation annuelle de céréales est supérieure à leur production.

2 Dans la région des Savanes ou de la Kara, lors de la période de soudure, une journée de travail peut être rémunéré en nature avec un bol de 3,5 kilos de maïs, soit environ 450 FCFA.

3. Les étapes préalables à la mise en place de services de crédit dans le cadre du projet

3.1 Identification des Institutions de microfinance

Dans le cadre du projet d'appui à la filière céréalière, présenté en introduction, une mission d'expertise¹ a permis d'identifier les IMF les plus à même d'offrir aux producteurs agricoles les services financiers pré identifiés (crédit intrant et crédit warrantage) et présentant une structure financière solide², gage de pérennité de l'action. Cette mission a donc dressé un état des lieux des IMF intervenant au Togo et a analysé leurs activités, leur solidité, leur couverture géographique et leur capacité de mobilisation de ressources internes.

Afin de faire jouer une certaine concurrence, deux IMF ont finalement été retenues pour héberger, chacune, un fonds de garantie, en se concentrant sur des territoires distincts : il s'agit de la FUCEC pour les régions Savane, Kara et Plateaux ; et de Women and Association for Gain both Economic and Social-WAGES- pour les régions Centrale et Maritime (cf. carte du Togo en annexe 2).

3.2 Principaux points de négociation avec les IMF, inscrits dans les protocoles

En préalable aux négociations avec les deux IMF sélectionnées, la CPC, AVSF et INADES ont réalisé une estimation du volume total des besoins en crédit des producteurs céréalières membres de la CPC. Ensuite, le premier point de négociation, a porté sur le volume de prêt de chaque IMF : il a été convenu que chaque

IMF devrait prêter un volume représentant au minimum 2,5 fois le montant du fonds de garantie, ce volume devant permettre de couvrir les besoins en crédits estimés et garantissant un "effet levier". Dans les faits, cet accord n'a pas toujours été respecté.

Les parties ont également convenu que le capital constituant le fonds de garantie pouvait être utilisé pour le remboursement d'éventuels impayés, à condition que toutes les autres voies de recouvrement aient déjà été épuisées (appel à la caution solidaire, etc.). Le fonds de garantie avait, à cet effet, une fonction essentielle de construction d'une relation de confiance entre l'IMF et les producteurs agricoles et leurs organisations. Ainsi, grâce à la mise en place de ce fonds et de cette clause, qui minimisait les risques pris par les IMF (les impayés étant couverts par le fonds de garantie et non par l'IMF), ces dernières ont accepté d'octroyer des prêts à un public relativement nouveau, pour des activités traditionnellement exclues de leur portefeuille.

De par le caractère novateur du fonds, et pour la première année d'expérience, les ONG et l'OP n'ont pas demandé aux IMF de rémunérer ce fonds. Ceci a fait l'objet de négociations à la fin du projet, et le fonds de garantie est désormais rémunéré à 3 % par an. L'argent ainsi généré constitue une ressource durable pour la CPC et ses démembrements³.

Les autres points de négociation ont porté sur les modalités de prêt : le montant des prêts, le taux d'intérêt, le type de garantie, le montant de l'épargne obligatoire⁴, les frais de dossier, la durée du prêt, les modalités de remboursement et, enfin, le processus de sélection des bénéficiaires et le choix de l'organisation attributaire du crédit.

Résumé des modalités du crédit intrant négociées dans le cadre du protocole avec la FUCEC

	Prêt agricole "conventionnel"	Prêt lié au fonds de garantie*
Signataire du prêt	Groupe de producteurs ou producteurs individuels	Union cantonale des producteurs – UOPC
Durée du prêt	6 à 10 mois	10 mois
Taux d'intérêt	18 à 24 %	18 % avec 6 % rétrocédés aux UOPC ^A
Epargne préalable obligatoire	33 % du montant du prêt	20 % du montant du prêt
Garantie	Caution solidaire / titres fonciers / garant etc.	Caution solidaire des membres des groupements de base et de leurs unions (UOPC)
Durée du prêt	Variable	10 mois - Echéance unique
Frais d'assurance décès	1500 FCFA	375 FCFA ^B

A - Le taux d'intérêt revenant à 12 % pour l'IMF. Les 6 % destinés aux UOPC leur permettent de constituer des fonds propres ou de couvrir des frais de fonctionnement.

B - La prime de décès étant également divisée par 4, passant de 100 000 à 20 000 FCFA.

Les modalités du crédit warrantage

Le crédit warrantage est un crédit dont la garantie repose sur un stock de produit (le "warrant").

Son objectif est de permettre de stocker un produit au moment de la récolte, lorsque les prix sont généralement bas, et de le vendre au moment où son prix est élevé (en période de

¹ IRAM -Etude pour la mise en place d'un fonds de garantie pour le financement des producteurs de céréales – Saidou OUEDRAOGO – Mai 2011- 14 pages.

² Le projet étant financé par la Commission de l'Union européenne, un certain nombre de critères étaient exigés par cette dernière.

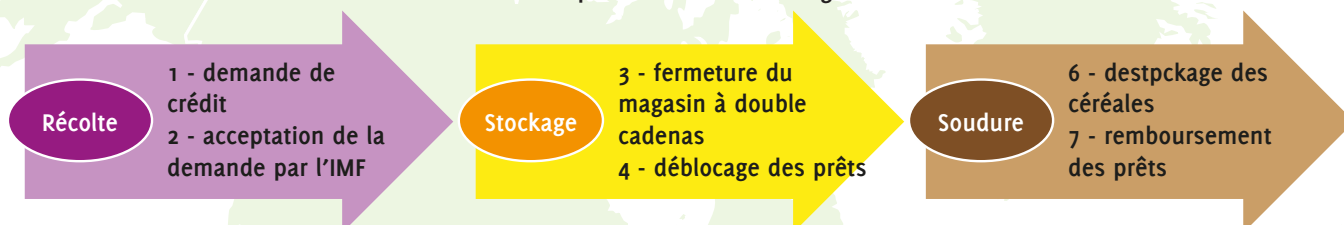
³ A titre d'exemple, le fonds de garantie logé à la FUCEC a généré, en 32 mois, 2,3 millions de Francs CFA, soit 3200 €.

⁴ Appelée « épargne nantie » par les IMF.

soudure généralement), la marge devant permettre à la fois de couvrir les coûts de stockage, les intérêts du crédit et de dégager un bénéfice.

Concernant ce crédit warrantage, les modalités négociées sont les mêmes que pour le crédit intrant, exceptés la durée du prêt, qui est de huit mois, et la garantie, qui n'est plus consti-

Les étapes du crédit warrantage



tuée de l'épargne préalable obligatoire mais d'un stock de céréales devant constituer 120 % du montant du prêt.

Les différents éléments négociés, les principes de gouvernance du fonds de garantie, sa propriété et les rôles et responsabilités de chaque partie prenante ont été consignés dans des protocoles quadripartites, associant la CPC, l'IMF, INADES et AVSF (cf. protocole en annexe 3).

3.3 Place des OP dans le processus : de fortes responsabilités dans la gestion des crédits

Comme indiqué dans la présentation succincte de la CPC, l'accès au crédit des producteurs adhérents constitue une des missions de l'organisation. En tant que partie prenante, la CPC a participé activement aux négociations avec les IMF et a émis des propositions concernant son implication dans la gestion des crédits.

Le rôle des différents démembrés de l'OP dans le processus d'octroi et de suivi des crédits est présenté comme suit : Comme le montre la matrice ci-dessus, les organisations membres de la CPC assurent une grande part de l'intermédiation entre l'IMF et les producteurs agricoles (sélection des bénéficiaires, suivi de l'utilisation des crédits etc.), limitant ainsi les coûts de transaction pour l'IMF.

Cette collaboration étroite avec une organisation paysanne a été un réel facteur de succès et d'efficacité. En effet, d'une part, l'interlocution avec une OP permettait une diffusion des informations clés vers les membres de la base ; d'autre part, l'OP exerçait un réel rôle de filtre des demandes de crédit et de contrôle social du remboursement. La caution solidaire instaurée dans le cadre des protocoles a eu un effet positif sur le taux de remboursement : afin de continuer à avoir accès au crédit intrant, les Organisations de base -OPC- n'ont pas hésité, à plusieurs reprises, à faire pression sur les "organisations sœurs" en retard dans le remboursement de leur prêt.

Niveau d'organisation	Rôles
Le groupement de base (OPC) à l'échelle du village	Sélectionne les bénéficiaires Constitue la caution solidaire vis-à-vis des autres OPC membres de l'union
L'union Cantonale - UOPC -	Attributaire du prêt de l'IMF Sélectionne/valide les OPC bénéficiaires à travers un Comité de crédit
L'Union régionale - UOPC	Suit le remboursement des crédits par les OPC
Suit le remboursement des crédits par les UOPC	Valide les demandes de crédit des UOPC
La faitière nationale - CPC	1500 FCFA
propriétaire du fonds de garantie	Signataire de la convention et

3.4 Une étape indispensable : former et informer les bénéficiaires de crédit et les agents IMF

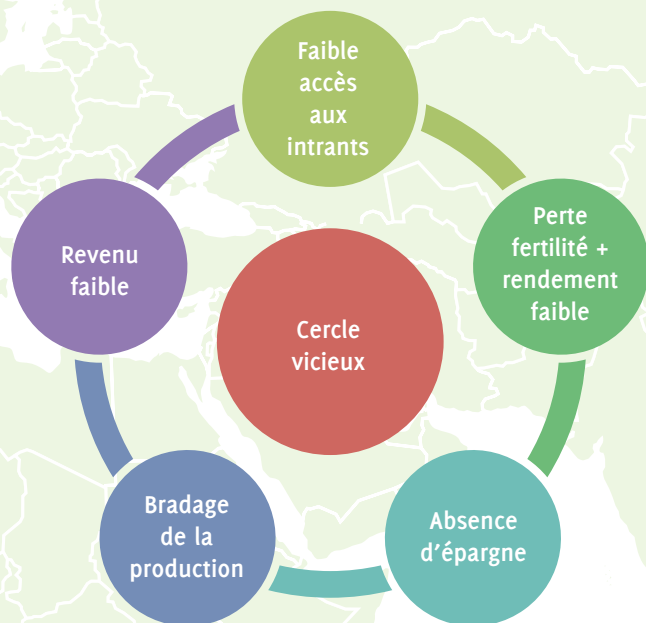
Suite à la mise en place des fonds de garantie et la signature des protocoles d'accord, un travail d'information pédagogique concernant les modalités du crédit (taux d'intérêt, assurance, délai de remboursement etc.) a été mené par l'équipe projet à l'attention des membres de la CPC. Par ailleurs, le projet a appuyé la création des comités de crédit au niveau de chaque Union cantonale et leur formation concernant les procédures et critères de sélection des bénéficiaires. Ces comités ont éga-

lement été dotés d'outils tels que des fiches d'expertise des demandes émanant des groupements de base.

Enfin, afin de répondre à la demande des IMF, une trentaine de leurs agents a été formée par l'équipe projet, à l'analyse des demandes de crédit agricole. Ainsi, les agents des IMF ont été formés sur les notions de calendrier cultural, les comptes d'exploitation prévisionnels des cultures céréalières, le warrantage, etc. Par ailleurs, les caisses centrales avec qui le protocole avait été signé ont elles-mêmes informé leurs caisses locales des modalités spécifiques du crédit, régies par les protocoles, et ont, à cet effet, réalisé un guide pédagogique expliquant le protocole.

4. Objectifs, types de crédits proposés aux bénéficiaires du projet et démarche

Les services de crédit mis en place avec le concours des deux IMF précitées et la participation active de l'OP destinataire, couplés à d'autres d'activités, visaient à rompre le cercle vicieux dans lequel bien des producteurs de céréales du Togo se trouvent enfermés :



Source du schéma : AVSF- Diaporama PowerPoint « Réflexion sur les atouts et contraintes des différentes pistes de crédit proposées dans le cadre du projet d'appui à la filière céréalière », Marine Renaudin, mars 2012 -39 pages

4.1 Crédit intrant : pour améliorer les rendements

Il convient de rappeler que le projet a démarré peu après la flambée des prix alimentaires, qui s'est manifestée en 2008 dans la majorité des pays africains, entraînant des révoltes urbaines. Un des enjeux du projet était donc de **permettre l'augmentation globale de la production céréalière**, grâce à l'amélioration de la productivité, afin d'augmenter l'offre de céréales. Pour ce faire, l'intervention du projet a été multi dimensionnelle : des formations techniques ont été réalisées auprès d'environ 1 000 producteurs, dans le but d'améliorer leurs techniques de production, dans une optique de durabilité, en favorisant par exemple l'association d'engrais minéraux et la fumure organique, etc. Par ailleurs, l'accès au **crédit intrant** devait permettre, via l'utilisation des engrais minéraux, d'accroître les rendements à l'hectare, sur des sols majoritairement dégradés. Enfin, la construction et la réhabilitation de magasins de stockage (une quarantaine au total) devait faciliter le stockage et la vente groupée des céréales dans une

perspective d'amélioration des revenus des producteurs. Cette action devait être couplée à l'accès à un crédit warrantage, présentée dans la suite du document.

Le crédit intrant reposait sur les hypothèses suivantes :

- L'accès aux intrants permet d'augmenter la productivité en céréales.
- Le coût d'un crédit IMF est supportable par les petits producteurs.
- L'organisation de producteurs facilite l'accès au crédit et son remboursement grâce à la caution solidaire.

Le crédit intrant a été réalisé en nature : les IMF ont directement remis le montant des prêts intrants à la Centrale d'approvisionnement et de gestion des intrants agricoles¹, auprès de laquelle les OP se sont approvisionnées.

4.2 Crédit warrantage : pour éviter le bradage des céréales à la récolte

Le crédit warrantage reposait sur les hypothèses suivantes :

- Les prix des céréales en période de récolte sont inférieurs aux prix en période de soudure.
- Cette différence de prix permet de supporter les coûts d'un crédit et d'augmenter le revenu agricole.
- Le producteur a des besoins en trésorerie au moment de la récolte.

Les modalités du crédit warrantage sont diverses. Dans le cadre du projet d'appui au développement de la filière céréalière au Togo, le crédit pouvait être utilisé soit pour des activités génératrices de revenus, soit comme crédit de consommation, permettant de ne pas brader le maïs à la récolte, ou bien pour rembourser le crédit intrant (dans les régions du Nord Togo), ce qui évitait aux producteurs d'avoir deux crédits en même temps.

Les objectifs du crédit warrantage :

- Favoriser le stockage collectif ;
- Modifier le rapport de force producteurs / commerçantes ;
- Améliorer l'accès au marché des producteurs ;
- Bénéficier de l'augmentation des prix entre la période de récolte et la période de soudure : permettre l'accès à un meilleur revenu agricole ;
- Faciliter l'accès au crédit de campagne.

Dans certains cas, le remboursement des prêts a été réalisé avant ou, simultanément, au déstockage des céréales, le paiement étant réalisé grâce aux revenus issus d'activités extra agricoles.

¹ Au Togo, c'est une agence publique, dépendant du ministère de l'agriculture, qui gère l'importation et la distribution des engrais aux agriculteurs, à des prix subventionnés.

5. Résultats des crédits et principales limites

5.1 Résultats du crédit intrant

5.1.1 Plus de 4 000 producteurs bénéficiaires

	Montant total octroyé - Francs CFA	Nombre de bénéficiaires	Crédit moyen/ bénéficiaire	Taux de remboursement (%)
Campagne 2010/2011	140 162 000	3804	37 000 FCFA (56 €)	99,4 %
Campagne 2011/2012	143 576 000	2833	51 000 FCFA (78 €)	98,5 %
Campagne 2012/2013* 1 000 (estimation pour WAGES)	232 434 000	2876 (FUCEC)		
Campagne 2013/2014**	n/c	FUCEC : 96,5 %		
Durée du prêt	176 278 000	3155 (dont 2985 FUCEC)	n/c	FUCEC : 96,5 %
Frais d'assurance décès	Variable	10 mois - Échéance unique		
	1500 FCFA	375 FCFA ^c		

*et **: Ces deux campagnes agricoles sont situées en période post-projet, preuve de la pérennité du dispositif.

Le volume total des crédits intrant a été respectivement de 140 et 143 millions de Francs CFA lors des campagnes agricoles 2010-2011 et 2011-2012. Le crédit moyen, qui représente 3,5 sacs d'engrais par producteur lors de la campagne agricole 2010-2011, est passé à 5 sacs lors de la campagne 2011-2012. Au total, pour les deux campagnes couvertes par le projet, les producteurs de céréales ont eu accès à **1 335 tonnes d'engrais**. **On peut évaluer à 6 675¹ le nombre hectares qui ont été fertilisés dans ce cadre.**

Selon le rapport d'évaluation du projet², *“lorsqu'ils sont livrés à temps et ont été de bonne qualité, l'impact très positif des engrais sur les rendements du maïs et du riz est reconnu par tous les paysans rencontrés (avec, souvent, un doublement des rendements du maïs) et constitue, à notre avis, une valeur ajoutée nette créée voisine du coût total du projet [le projet a coûté 1,2 millions d'euros]”. L'impact du crédit intrant a donc été important en termes d'augmentation des rendements de céréales.*

Concernant le rapprochement entre les deux Institutions de Microfinance et les producteurs agricoles, le constat des évaluateurs est le suivant : *“l'opération crédit engrais a surtout permis de créer un climat de confiance au sein des Institutions de Microfinance et a amélioré les conditions d'accès aux intrants. Enfin, le fonds de garantie a incité des IMF à se lancer dans les crédits aux producteurs, une activité qu'elles jugent habituellement trop risquée.”*

5.1.2 Réponses apportées aux besoins des producteurs

Comme signalé plus haut, l'accès aux intrants représente pour de nombreux producteurs un goulot d'étranglement, ces derniers étant contraints de les acquérir auprès des commerçantes, à des taux usuriers. L'accès au crédit intrant permet de diminuer le coût intrant (le crédit auprès de l'IMF étant nettement moins cher que le crédit usurier) et donc d'augmenter la quantité d'engrais utilisée, ce qui a pour conséquence directe

¹ En considérant une utilisation de 4 sacs par hectare, soit 200 kilos.

² Rapport d'évaluation finale du projet d'appui au développement de la filière céréalière - Valentin Beauval et Bio Goura Soulé - Novembre 2011.

une **augmentation du rendement**. Par ailleurs l'absence de crédit usurier **permet aux producteurs d'être indépendants vis-à-vis des commerçantes, de choisir la période la plus favorable pour vendre les céréales** et de pouvoir réaliser des ventes de façon groupée, éléments qui permettent de **dégager de meilleurs revenus issus de la vente des céréales**.

Pour les producteurs les plus aisés, le crédit intrant a permis d'accroître les superficies cultivées, et donc leur revenu agricole.

Tableau “Comparaison du crédit négocié...” page ci-contre.

5.1.3 Avantages et risques du crédit intrant

La durée du crédit intrant proposé était de 10 à 12 mois : le producteur était donc amené à rembourser son crédit un mois avant, voire au moment même où il devait solliciter un crédit pour les intrants de la campagne suivante. Dans ce cas, il y a un « effet d'aubaine » la première année, mais pas de cercle vertueux pour le producteur au-delà de cette première année. Le producteur devient en effet « enfermé » dans un cycle de crédit, et son besoin en trésorerie n'est pas résolu de façon structurelle. Toutefois, si le producteur dégage une marge importante et la réinvestit, le résultat de l'accès au crédit intrant sera globalement positif sur l'économie familiale.

Tableau “Avantages - Risques” page ci-contre.

5.2 Les résultats du crédit warrantage

5.2.1 Une relativement faible demande de crédit warrantage

Tableau page ci-contre.

Lors de la mise en place du fonds de garantie, il était prévu qu'environ 4.500 producteurs pourraient solliciter un prêt warrantage. Or, seulement 137 demandes de prêt, provenant d'UOPC localisées dans les régions Nord du Togo, ont été réalisées pour la campagne 2010-2011.

Comparaison du crédit négocié avec les IMF et du crédit usurier

Comparaison du crédit intrant et du crédit usurier sur les coûts de production pour un prêt de 50 000 F : Comparaison des rendements et de la marge sur 1 hectare de maïs entre le crédit intrant et le crédit usurier :

- **Coût du crédit intrant = 10 000 F**
(taux d'intérêt de 18 %/an sur dix mois = 7500 F) + (frais de dossier de 700 F et assurance de 1800 F)
 - Le producteur pourra rembourser son crédit par la vente de **4,3 sacs de maïs** en avril (estimation du sac à 14 000 F)
- **Crédit usurier : 1 sac d'engrais contre 1.5 sacs de 120 kg de maïs à la récolte**
Coût crédit usurier = 40 000 F*
 - Le producteur doit rembourser son crédit avec **7,5 sacs de maïs** à la récolte (estimation du sac à 12 000 F)

- **Crédit intrant :**
 - 6 sacs d'engrais sur 1 ha
 - Coût = 50 000 FCFA (capital) + 7 500 FCFA (intérêts) + 2 500 F (frais de dossier et assurance) = 60 000 FCFA
 - Rendement = 16 sacs de 120 kilos soit 1 920 kg
 - MARGE = 11,7 sacs (estimation que 1 sac = 14 000 FCFA, donc besoin de 4,3 sacs pour rembourser le crédit intrant)
- **Crédit usurier :**
 - 2 sacs d'engrais sur 1 ha de maïs
 - Rendement : 9 sacs de 120 kilos, soit 1 080 kilos
 - Coût de l'usure = 3 sacs de 120 kg soit 360 kg
 - MARGE = 6 sacs

*Le producteur reçoit 5 sacs d'engrais (valeur unitaire de 10 000 FCFA) qu'il doit rembourser en nature avec 7,5 sacs de maïs à la récolte, si on estime le sac de 120 kg à 12 000 F à la récolte, cela représente 90 000 F.

- ▶ Grâce au crédit intrant, le rendement est multiplié par 1,7
- ▶ La marge générée avec accès au crédit intrant est 2 fois supérieure à la marge générée avec un crédit usurier

Avantages et risques du crédit intrant

Avantages	Risques
<ul style="list-style-type: none"> ■ Permet l'augmentation de la productivité* en céréales ■ Favorise la diminution des coûts de production, en comparaison avec le crédit usurier ■ Permet une meilleure gestion de la campagne grâce à la disponibilité de la trésorerie 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Existence d'un "effet première année" : avec un délai de remboursement de 10 mois, les dates de remboursement du premier crédit et de demande d'un nouveau crédit sont très rapprochées, limitant ainsi l'apport de trésorerie (ou bien réduisant l'intérêt du crédit) ■ L'OP, en tant que caution solidaire, peut être fragilisée s'il survient un problème de remboursement ■ Le producteur peut être enfermé dans un "cycle de crédit" : certains ont dû rembourser le crédit IMF par un crédit usurier

* Lorsque les intrants sont de qualité et correctement utilisés.

	Montant total octroyé	Nombre de bénéficiaires	Crédit moyen/bénéficiaire	Taux de remboursement
Campagne 2010/2011*	9 681 000 FCFA	337	29 000 FCFA	100 %
Campagne 2012/2013	41 531 000 (FUCEC)	438	95 000 FCFA	96,5 %

*Concernant le warrantage, il s'agit de la seule campagne appuyée par le projet, ce dernier ayant pris fin le 30/10/2011.

Les principales raisons expliquant ce faible attrait pour ce type de crédit sont liées :

- A la crainte de surendettement : déjà engagés sur le crédit intrant, les producteurs ne souhaitaient pas contracter deux prêts à la fois.
- Au décalage entre les périodes de démarrage de cette activité et celles où les familles paysannes ont un fort besoin d'argent liquide (le warrantage ne débute qu'après les récoltes, fin décembre alors que les familles doivent faire face en octobre aux frais de scolarisation de leurs enfants).
- A l'intérêt économique limité du warrantage pour les paysans du sud du pays, qui peuvent faire deux cultures par an de maïs et ont donc de moindres besoins en trésorerie (cf. tableau des besoins en trésorerie).
- Aux prix des céréales qui, depuis 2008, se sont maintenus à un niveau élevé en période de récolte, avec des variations intra et interannuelles moins fortes qu'avant la crise alimen-

taire, ce qui rend l'opération warrantage plus risquée voire non rentable.

- A la faible expérience de la CPC et ses Unions cantonales en matière de ventes groupées, rendant incertaine la possibilité de dégager une marge (le prix de vente des céréales devant permettre à la fois de payer le capital, les intérêts et de couvrir les charges liées à l'opération de stockage).
- A l'existence, au sein de certaines OP telles que l'UROPCS Maritime, de contrats de vente avec des acheteurs, rendant l'opération de warrantage non pertinente.

Cependant, le volume total de crédit warrantage a été de 41 millions de Francs CFA lors de la campagne 2012/2013, montrant ainsi que cette action peut être pertinente et que des besoins solvables existent (taux de remboursement du crédit de 96,5 %).

5.2.2 Les réponses apportées aux besoins des producteurs et les premiers effets économiques du crédit warrantage

Résultats et effets du crédit warrantage

Dans la majorité des cas, dans les régions du Nord Togo à une saison de culture, le crédit warrantage a permis de rembourser de façon anticipée tout ou partie du crédit intrant, permettant ainsi d'éviter aux producteurs de contracter une double dette. Le montant du crédit warrantage étant supérieur au montant du crédit intrant, le solde était utilisé comme crédit à la consommation ou pour initier des activités génératrices de revenus. En effet, initialement, le crédit warrantage avait été pensé comme un appui en liquidité pour les foyers et cette complémentarité entre les deux crédits n'avait pas été envisagée. Ce sont finalement les OP qui ont proposé cette solution. En effet, un mois après la récolte (période où le crédit warrantage est octroyé), certains producteurs, qui ont de moindres besoins en trésorerie, peuvent vendre une partie de leur récolte et/ou stock.

Cette formule permet de limiter le surendettement des ménages et de diminuer les risques de non remboursement du crédit intrant, permettant ainsi d'assurer le crédit intrant pour la prochaine campagne. L'inconvénient majeur est que le producteur est constamment endetté.

Au niveau des revenus, les enquêtes de fin de projet ont permis d'observer une marge nette entre 2 000 FCFA et 6 500 FCFA (3 à 10 euros, soit + 15 à 50 %) par sac de maïs warranté pour les sept UOPC ayant souscrit à un crédit warrantage. La vente différée a donc permis d'augmenter le revenu céréalier des producteurs ayant contracté un crédit warrantage. Par ailleurs, le crédit warrantage a également permis aux producteurs de

démarrer une nouvelle activité, telle que l'embouche, le petit commerce, etc.

Un effet positif du warrantage : une meilleure gestion des stocks et l'amélioration des conditions de vente

Le warrantage des céréales, en nécessitant l'amélioration des conditions de stockage, dans des magasins préparés à cet effet, permet d'agir sur un des principaux facteurs de pertes de récoltes et d'aliments pour les familles paysannes des pays du Sud.

Par ailleurs, pour les ménages vulnérables, le crédit warrantage favorise une meilleure gestion du stock de céréales au niveau familial, permettant de mettre "à l'abri" un stock, dont une partie pourra être utilisée pour la consommation familiale lors du déstockage. Le crédit warrantage a donc un impact positif sur la sécurité alimentaire de ces ménages (cf. étude de cas en annexe 6). Pour ces mêmes ménages, la liquidité du crédit warrantage peut permettre également de rembourser les crédits usuriers en cours (contractés pour l'écolage, etc.). En outre, la vente groupée permet de meilleures conditions de vente, en particulier concernant les unités de mesure. En effet, les céréales sont vendues au kilo et non plus par "bol", ce qui permet d'éviter les pertes dues à l'utilisation de bols déformés, pertes qui représentent de l'ordre de 8 à 26 % du prix des céréales.

En conclusion, le crédit warrantage peut être adapté aux familles de petits et moyens producteurs agricoles pour **augmenter le revenu agricole, faciliter l'accès au crédit de campagne et réduire la période de soudure.**

5.2.3. Avantages et limites du crédit warrantage

Avantages / effets	Risques
<ul style="list-style-type: none"> ■ Favorise la vente groupée ■ Permet l'augmentation du revenu agricole grâce à (1) l'effet vente groupée et (2) effet de la vente décalée dans le temps ■ Permet l'amélioration des conditions de stockage des céréales ■ Favorise une bonne gestion du stock : "stock épargne" ■ Diminue le risque de soudure ou la longueur de la période de soudure 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Perte de revenu sur le prix, qui n'augmente pas suffisamment entre les périodes de récolte et de vente pour compenser les coûts du warrantage <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Il est important d'intégrer ce risque dans l'évaluation initiale de la valeur du stock et donc l'évaluation du montant du crédit.</i> ○ <i>La vente des céréales par tranches, permet également de diminuer le risque de fluctuation du prix</i> ■ Une méésentente au sein de l'OP (dû par exemple à un manque de transparence sur le prix de vente des céréales etc.) peut faire échouer l'opération <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Besoin de dialogue et de transparence de la part des leaders</i>

5.3 Des résultats contrastés selon les IMF en termes d'effet levier des fonds de garantie

Volume de crédit octroyé par la FUCEC dans le cadre du protocole

	Montant total des prêts sur une campagne	Montant du fonds de garantie	Effet levier
Campagne 2010/2011	98 580 000	70 843 000	1,4
Campagne 2011/2012	80 663 000	70 843 000	1,13
Campagne 2012/2013	180 744 500	70 843 000	2
Campagne 2013/2014	168 278 000*	51 322 000	3,3

*dont 50 % a été octroyé aux UOPC de la région des Savanes, du fait que les membres de l'UROPC Savanes représentent plus de la moitié des membres de la CPC

Volume de crédit octroyé par WAGES dans le cadre du protocole

	Montant total des prêts sur une campagne	Montant du fonds de garantie	Effet levier
Campagne 2010/2011	41 582 000	47 228 904	0,9
Campagne 2011/2012	62 943 000	47 228 904	1,33
Campagne 2012/2013	84 821 000	47 228 904	1,8
Campagne 2013/2014	8 349 000*	28 000 000	0,3

*Les facteurs expliquant ce faible montant sont présentés plus bas

L'effet levier obtenu a été contrasté selon les IMF. Comme l'indiquent les deux tableaux, l'effet levier le plus important a été obtenu avec la FUCEC pour la campagne 2013/2014. Le montant total prêté correspond en effet à 3,3 fois le montant du fonds de garantie, dépassant largement l'objectif de 2,5 qui avait été fixé initialement.

Concernant l'institution de microfinance WAGES, l'effet levier a été faible, voire quasi nul : lors de deux campagnes agricoles, le volume total de prêts octroyé a été inférieur au montant du fonds de garantie, **ce qui montre une certaine frilosité de l'IMF**. La très forte diminution du volume de prêt entre 2012/2013 et

2013/2014 s'explique entre autres par des problèmes de retard dans le remboursement de 2 Unions (qui ont renégocié leur dette et sont en train de rembourser leur crédit), déclenchant un rejet des demandes de crédit des autres UOPC au sein des agences WAGES concernées.

La faiblesse du volume de prêt octroyé par WAGES souligne également la difficulté pour les deux ONGs accompagnatrices de suivre l'évolution des encours de prêt des deux IMF, en période post-projet et d'appuyer la CPC à réaliser un suivi du protocole et des engagements des IMF.



© AVSF

6. Enseignement et pistes d'amélioration des modalités de crédit proposées aux paysans dans le cadre de projets de développement agricole

6.1 Les acquis de l'expérience

Plusieurs acquis peuvent être cités :

- Le rétablissement de la confiance entre OP et une institution de microfinance grâce aux bons résultats obtenus en termes de remboursement (96,75 %) : le volume de crédit agricole en cours est de plus de 176 millions de francs CFA (soit 268 000 €) au 31/12/2013, bénéficiant à plus de 3 000 producteurs.
- Les OP ont ouvert des comptes dans les coopératives d'épargne-crédit de leur localité et se sont familiarisés avec le fonctionnement « bancaire ».
- Les IMF reconnaissent la solvabilité des agriculteurs organisés.
- Les deux IMF captent de l'épargne rurale (40 millions de francs CFA, soit plus de 60 000 € au 31/12/2013) et proposent en retour des services financiers aux agriculteurs : l'épargne est ainsi utilisée pour financer le monde rural.
- La Centrale des producteurs de céréales est propriétaire de deux fonds de garantie, dont la rémunération génère des ressources pérennes pour financer son fonctionnement et devrait alimenter également le fonds pour permettre le maintien du capital.

6.2 Adapter les modalités de crédit au calendrier agricole et aux besoins de trésorerie

Dans le cadre du projet, les modalités de crédit étaient quasiment les mêmes dans toutes les régions et les UOPC, lorsqu'elles avaient le choix, ont choisi des durées de remboursement de dix à douze mois. Or, ce délai de remboursement dépasse largement la durée de la campagne agricole, qui est de quatre à six mois pour les céréales. Cela entraîne donc le paiement d'intérêts élevés. Afin de mieux s'adapter au calendrier agricole et de diminuer le montant des intérêts à payer, il est pertinent de proposer de raccourcir la durée du prêt à six ou huit mois. Dans les régions où les prix sont déjà élevés en période de récolte, le prêt pourrait être remboursé avec les revenus issus de la vente des céréales et dans les autres régions, par des revenus issus d'autres activités (élevage, vente de tubercules, etc.).

Il convient de souligner que le crédit proposé doit être adapté aux besoins spécifiques et aux capacités de remboursement de chaque producteur. Il peut ainsi être risqué de proposer un crédit intrant à des exploitations trop vulnérables, qui, ayant peu de moyens de capitaliser, peuvent s'enfermer dans une spirale de crédit.

6.3 Assurer la complémentarité effective des deux types de crédit (intrans & warrantage) et éviter le surendettement

L'objectif visé étant l'accroissement des revenus des petits producteurs, une nécessaire complémentarité doit être trouvée entre les deux types de crédit, afin, d'une part, de mieux répondre aux besoins de trésorerie et, d'autre part, d'éviter le risque de surendettement.

Jusqu'à présent, les producteurs ayant eu recours aux deux types de crédit ont utilisé le crédit warrantage pour rembourser le crédit intrant, en début d'année. A l'avenir, pour ces producteurs souhaitant recourir aux deux types de crédit, une des solutions peut consister à raccourcir la durée du crédit intrant, qui devra être remboursé au moment des récoltes, avec des revenus issus de l'élevage ou d'autres activités. Ainsi, la période du remboursement du crédit intrant ne coïncidera pas avec la période d'octroi du crédit warrantage. Une autre option consiste en l'utilisation d'une partie du surplus de production généré par l'utilisation de crédits intrants pour couvrir les charges de crédit warrantage, tout en garantissant une marge bénéficiaire pour le producteur.

6.4 Concentrer le crédit warrantage dans les régions du Nord à une saison des pluies

Au vu des éléments cités plus haut, un des enseignements à tirer est le nécessaire ciblage des régions présentant un intérêt avéré pour les opérations de warrantage. Ainsi les régions du Nord Togo, à une seule saison des pluies et donc une seule campagne agricole -en agriculture pluviale, qui est largement dominante- ont plus d'intérêt pour le warrantage et le stockage des céréales, que les saisons du Sud du pays à deux saisons des pluies et deux campagnes agricoles. En effet, dans les régions du Nord, la variabilité des prix entre la période de récolte et celle de soudure est plus forte que dans les régions Sud. Dans les régions Sud, densément peuplées et plus proches de la capitale et donc présentant une plus forte demande en céréales, les prix sont souvent élevés dès la récolte.

6.5 Renforcer les négociations avec les IMF en amont de la mise en place du service de crédit et reconnaître le rôle d'intermédiation et d'appui des ONGs

Dimensionner les fonds de garantie en fonction des besoins

Au démarrage du projet, lors de la mise en place des deux fonds de garantie, certains éléments, tel que la rémunération des fonds, n'ont pas fait l'objet de négociation avec les IMF. En 2012, après la clôture du projet, chaque protocole liant une IMF à la CPC et aux deux ONGs accompagnatrices, AVSF et INADES Formation, a été renégocié. Ainsi, une des IMF a accepté de rémunérer le fonds de garantie à hauteur de 3 % par an. Enfin, le volume total de chaque fonds de garantie a été diminué et le solde a été placé en dépôt à terme (DAT) par la CPC. Cette diminution du montant de chaque fonds de garantie avait pour objectif de leur faire jouer un véritable effet levier¹ et d'obtenir des IMF qu'elles prêtent également sur leurs fonds propres lors des campagnes agricoles ultérieures, ce qui n'avait pas été le cas pour une des IMF, comme évoqué précédemment dans le présent document.

Favoriser la participation des OP dans les coopératives d'épargne-crédit

Une des propositions issues de cette expérience est que pour que les IMF acceptent de financer le secteur agricole et pour que les intérêts de familles paysannes soient défendus en leur sein, il est important d'encourager les Organisations paysannes locales à être membres, en tant que personnalités morales, des conseils d'administration des coopératives d'épargne-crédit locales (cas des COOPEC, qui sont des coopératives jouissant d'une relative autonomie et qui ont leur propre CA, et qui constituent le réseau FUCEC).

Un rôle d'intermédiation positif joué par les ONGs et un accompagnement nécessaire des OP

On peut souligner que les deux ONGs accompagnatrices ont joué un rôle important d'intermédiation entre les IMF, traditionnellement peu enclines à financer le secteur agricole, et une organisation paysanne nationale, peu au fait des rouages du secteur de la microfinance. L'établissement des fonds de garantie, couplé à l'accompagnement par des ONGs spécialisées dans l'appui au secteur agricole et aux organisations paysannes, ont permis la création d'une offre de services adaptés à la demande de la clientèle agricole, tout en garantissant une prise de risque relativement faible aux IMF.

Il subsiste un besoin d'accompagnement technique des producteurs par des ONGs ou structures de conseil agricole pour une utilisation appropriée des engrais minéraux et une combinaison avec de l'engrais organique, afin de garantir une augmentation effective et soutenable des rendements et de la productivité à travers la promotion de la transition agro écologique des systèmes de production.

L'accompagnement des ONGs doit également porter sur le renforcement des capacités commerciales et de gestion des OP, pour favoriser à la fois une bonne gestion des ressources financières, gage de pérennité de l'organisation et de confiance des adhérents, et un accès favorable au marché.

Enfin, ces structures d'appui doivent continuer d'apporter un appui-conseil aux OP concernant l'évaluation finale de leurs besoins en crédit, et la négociation avec les IMF de modalités de crédit en adéquation avec ces besoins diversifiés, tel que le crédit équipement, le crédit de collecte, etc.



¹ En effet, pour un même encours de prêt, plus le montant du fonds de garantie est bas, plus l'IMF doit prêter sur ses fonds propres et donc plus l'effet levier du fonds de garantie est important (l'effet levier est calculé de la façon suivante : montant total de l'encours de prêt)

montant du fonds de garantie

Bibliographie

- A.DESPLAT et A. ROUILLON,
Diagnostic agraire des cantons de Nioukpourma, Naki-Ouest et Tami – Région des Savanes, Togo
2011, 106 pages
- S. BIO GOURA et V. BEAUVAL
Evaluation finale du projet d'appui au développement de la filière céréalière au Togo, Rapport final
novembre 2011, 67 pages
- AVSF, INADES FORMATION
Togo - Rapport narratif final remis à l'union européenne- Projet d'appui au développement de la filière céréalière au Togo
Mai 2012, 98 pages
- Marine Renaudin, AVSF,
Diaporama PowerPoint
"Réflexion sur les atouts et contraintes des différentes pistes de crédit proposées dans le cadre du projet d'appui à la filière céréalière"
mars 2012 -39 pages
- COOPERMONDO
Eléments de diagnostic du secteur de la microfinance au Togo et propositions opérationnelles
Diaporama power point, extrait des rapports de mission de Campanardi et Cobelli
Novembre 2009 et Juin 2010--2011, 21 pages
- MAEP
Elaboration du mécanisme de financement durable des ruraux et des entreprises du secteur agricole
Juillet 2012
- PASNAM- PNUD
Etude d'amélioration de l'intervention des institutions de microfinance en milieu rural au Togo
Aout 2010
- Saidou OUEDRAOGO, IRAM
Etude pour la mise en place d'un fonds de garantie pour le financement des producteurs de céréales
Mai 2011- 14 pages
- CERISE /SUPAGRO Montpellier /FARM
Organisations paysannes et institutions financières rurales : construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale - Un guide opérationnel
2009
- Protocoles de crédit AVSF-INADES-CPC WAGES et AVSF -INADES-CPC-FUCEC (mai et juin 2010 puis mai et juillet 2012)

Annexes

ANNEXE 1 : Encours de crédits des IMF au Togo de 2007 à 2011

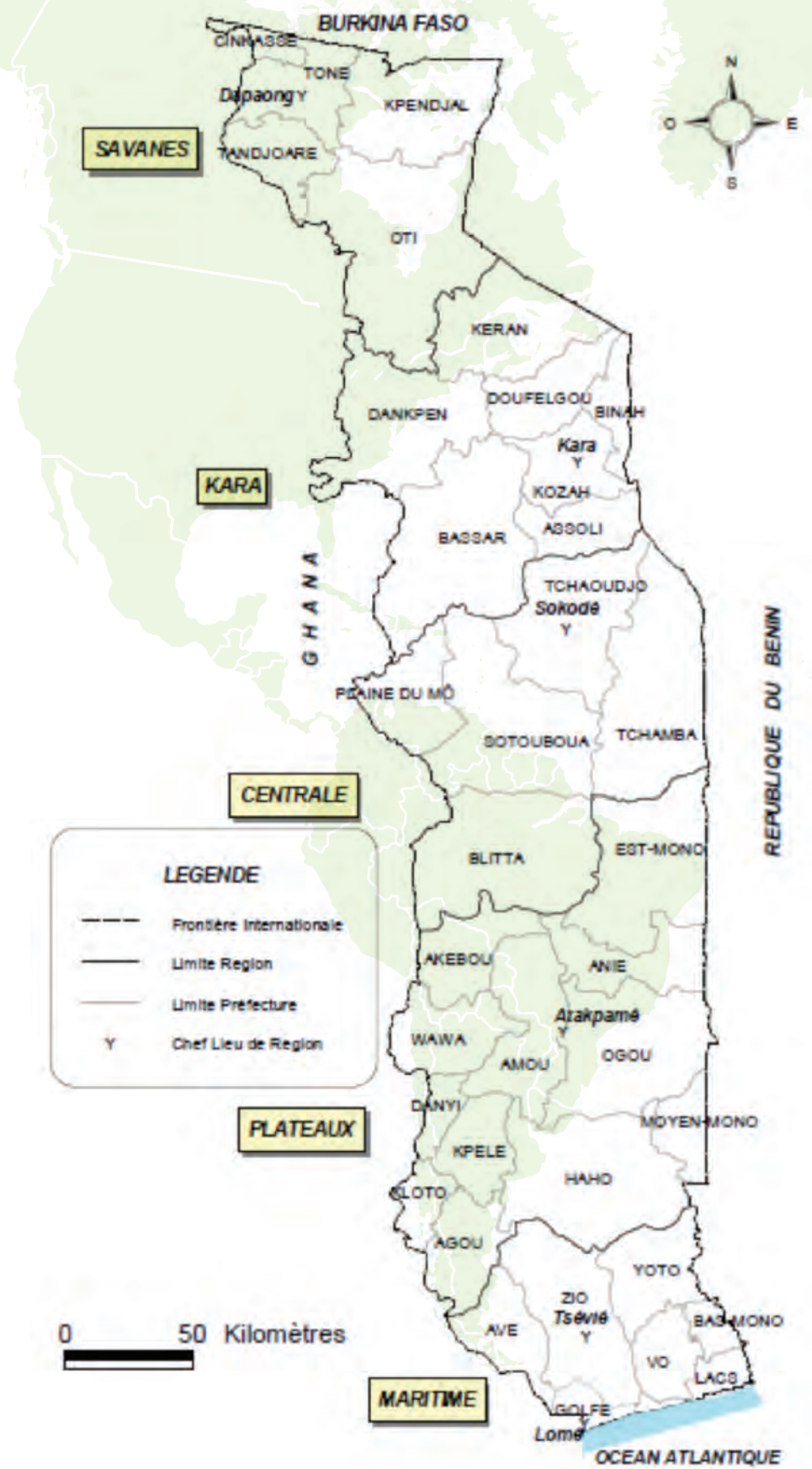
Structures	2007	2008	2010	2011
Réseaux				
FUCEC-TOGO	24 645 865 624	30 323 621 833	40 618 050 614	47 503 162 507
IDH	2 013 945 048	6 471 540 482	4 262 926 317	2 100 046 907
FECECAV	434 205 719	882 226 773	1 262 748 624	- *
UMECTO	1 259 800 151	1 559 056 270	1 779 553 024	1 927 567 815
URCLEC	326 477 000	692 726 314	1 075 136 777	1 202 393 844
UCMECS	576 112 516	551 011 801	530 630 845	629 726 182
UCECTO		92 955 662	158 155 925	116 794 149
UCMECF TO			621 374 177	607 329 655
Total réseaux	29 256 406 058 70,48 %	40 573 139 135 69,27 %	50 308 576 303 69,16 %	54 087 021 059 65,47 %
Total caisses unitaires	5 327 678 404 12,83 %	9 326 459 824 15,92 %	11 688 254 784 16,07 %	15 734 461 905 19,05 %
Structures conventionnées				
ACM	17 454 815			
APGA	151 462 252			
ASJD	210 658 033	489 662 006	0	
FENSA	600 000			
FID	4 785 114			
JARC-SIFA	177 789 200	165 931 000		
MOPIB	39 839 930			
ODJOUGBO-NOKOSSAN	4 422 540	2 843 250	289 839 000	6 525 910
TIMPAC	1 229 760 203	1 036 400 430	136 243 789	26 763 765
WAGES	5 089 460 799	6 976 434 055	10 114 525 691	12 064 218 375
ECHOPPE-TOGO			201 860 514	222 340 167
SPEC OIC			4 783 850	465 963 566
Total structures conventionnées	6 926 232 886 16,69 %	8 671 270 741 14,80 %	10 747 252 844 14,77 %	12 785 811 783 15,48 %
TOTAL GENERAL	41 510 317 348	58 570 869 700	72 744 083 931	82 607 294 747

Source : CAS-IMEC, 2012

Extrait du rapport : « Elaboration du mécanisme de financement durable des ruraux et des entreprises du secteur agricole » - MAEP - Juillet 2012

*Données non transmises à la CAS-IMEC

ANNEXE 2 : Carte du Togo (quelles informations voulons-nous passer ?)



ANNEXE 3 : Protocole de crédit signé entre la CPC, FUCEC, INADES Formation et AVSF



Entre

L'Institut Africain pour le Développement Economique et Social- Centre Africain de Formation (INADES-Formation Togo), représenté par son **Directeur National Monsieur N'Key Kwami AMONA**, dûment habilité à l'effet des présentes par la lettre 1016/DC Tg/DBN/2010 d'approbation de la nomination du Directeur d'INADES Formation Togo par la présidente d'INADES Formation International, le 9 novembre 2010, et par les statuts d'INADES FORMATION Togo.

L'ONG Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (dénommée VSF-CICDA¹) représentée par sa **Coordinatrice Nationale Madame Myriam MACKIEWICZ-HOUNGUE**, dûment habilitée à l'effet des présentes par subdélégation de pouvoir du Directeur Général de VSF – CICDA en date du 29 mai 2009,

La Centrale des Producteurs de Céréales du Togo (CPC-TOGO) représentée par son **Président Monsieur OLOU-ADARA Ayéfoumi**, dûment habilité à l'effet des présentes par le procès verbal de l'Assemblée Générale Constitutive de la CPC du 2 décembre 2008 et par les statuts de la CPC,

Et

La **Faïtière des Unités de Coopératives d'Epargne et de Crédit du Togo**, sise à : Bretelle Bè-KLIKAME ATTIKOUME, BP 3541 représentée par son **Directeur Général Monsieur FEDY Kokoumeh**, dûment habilité à l'effet des présentes par nomination du président du conseil d'administration en date du 21 décembre 1999.

Attendu que INADES-Formation Togo est une ONG de renforcement des capacités et d'appui-accompagnement du monde rural ;

Attendu que INADES-Formation Togo appuie depuis 2004, les producteurs céréaliers dans la construction d'une organisation paysanne crédible autour de la filière céréalière ;

Attendu que l'ONG Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (VSF-CICDA) dispose d'une expertise dans l'appui aux organisations paysannes pour le développement de services à la production et à la mise en marché de produits agricoles ;

Attendu que VSF-CICDA consent, en partenariat avec INADES-Formation Togo et CPC-TOGO, apporter son expertise et ses compétences en ingénierie de projet pour le développement de la filière céréales ;

Attendu que la Centrale des Producteurs Céréaliers du Togo (CPC-TOGO) est la faïtière nationale des organisations de producteurs de céréales ;

Attendu que la CPC-TOGO œuvre à la consolidation de la structuration des organisations paysannes depuis le niveau local jusqu'au niveau national (OPC,

¹ VSF-CICDA : Vétérinaires Sans Frontières-Centre International de Coopération pour le Développement Agricole

M

d

f

2

H

UOPC, UROPC, CPC) par le renforcement des capacités des producteurs céréaliers, la valorisation et la commercialisation des produits céréaliers ;

Attendu que FUCEC-TOGO est une institution de micro finance en réseau qui intervient dans les cinq régions du Togo depuis 1969 avec pour mission d'offrir des services financiers durables et adaptés aux besoins des populations à faibles revenus;

Attendu que FUCEC-TOGO est disposée à consentir des crédits, à travers ses COOPEC, aux producteurs de céréales des Organisations Paysannes membres de la CPC-TOGO ;

Les parties conviennent de fixer par le présent protocole les modalités pratiques devant régir leur collaboration et leurs engagements respectifs.

Article 1 : OBJET DU PROTOCOLE

Le présent protocole d'accord a pour objet de définir les modalités et les conditions de collaboration entre INADES-Formation Togo, VSF-CICDA et CPC-TOGO d'une part et FUCEC-TOGO d'autre part, en vue de favoriser l'accès au crédit des agriculteurs membres de la CPC, pour financer leurs besoins en intrants agricoles et en crédit warrantage dans le cadre de l'appui au développement de la filière céréalière au TOGO.

Il définit les conditions et les modalités de partenariat entre CPC-TOGO, INADES-Formation Togo, VSF-CICDA et FUCEC-TOGO.

Ce protocole annule et remplace le premier protocole signé entre les quatre parties le 19 mai 2010.

Article 2 : ZONE D'INTERVENTION

Le présent protocole est applicable dans les régions des Plateaux, de Kara et des Savanes et concerne les membres des Unions Régionales d'Organisations de Producteurs de Céréales (UROPC) membres de la CPC-TOGO.

Article 3 : ELIGIBILITE

Sont éligibles au présent protocole les producteurs de céréales membres des Unions des Organisations de Producteurs de Céréales (UOPC), à titre collectif ou individuel et retenus par la commission de sélection autonome de l'UROPC avec l'appui de INADES-Formation Togo, VSF-CICDA et CPC-TOGO.

Avant d'accéder au crédit, les UOPC doivent ouvrir chacune un compte dans les livres d'une COOPEC plus proche de ses activités. La demande de crédit doit être présentée après l'aval de l'UROPC, matérialisé par une requête de financement et indiquant clairement l'objet du crédit.

Article 4 : OBJET ET PERIODE DE FINANCEMENT

Les crédits octroyés dans le cadre du présent protocole sont destinés :

(Handwritten signatures)

informer les chefs d'agence du contenu de ce protocole et des droits et devoirs des COOPEC dans ce cadre.

- 3) Etudier les demandes de financement qui lui seront soumises par l'UOPC portant avis de l'UROPC. Elle pourra cependant demander toutes les informations jugées par elle nécessaires sur l'UOPC et ses membres ;
- 4) Emettre une décision d'octroi ou de rejet sur la demande dans un délai maximum de **deux semaines** à compter de la date de réception.
- 5) Accepter le suivi technique d'INADES-Formation Togo, de CPC-TOGO et de VSF-CICDA qui peuvent se faire assister par tout autre partenaire technique susceptible de contribuer au bon déroulement de l'opération.
- 6) Passer un contrat de crédit avec chaque UOPC bénéficiaire du crédit.

Transmettre en main propre ledit contrat de crédit avec l'échéancier à chaque UOPC bénéficiaire d'un crédit. Le contrat comprendra la liste des bénéficiaires de crédit. L'échéancier mentionnera le capital prêté, les intérêts dus et les échéances de remboursement.

Procéder au recouvrement des crédits en utilisant tous les moyens légaux prévus à cet effet ; La caution solidaire est effective entre OPC membres d'une UOPC et l'épargne nantie pourra être utilisée comme recouvrement solidaire, sous réserve de l'accord de l'UOPC.

- 7) Exclure du financement tous les producteurs qui :
 - sont déjà sous prêt, pour éviter le surendettement ;
 - ont connu antérieurement des retards de paiement avancés de crédits ;
 - ont déjà un encours de crédit en contentieux ; et
 - ceux ayant un mauvais antécédent de crédit.
- 8) Financer sur ses ressources propres les demandes jugées solvables jusqu'à concurrence de **2,5 fois le montant du fonds de garantie** ;
- 9) Participer à la distribution du crédit consenti aux UOPC à leurs membres ;
- 10) Apporter une formation aux responsables de l'UROPC bénéficiaire sur la gestion du crédit ;
- 11) Fournir un rapport trimestriel sur la situation du crédit à INADES-Formation Togo, CPC-TOGO et VSF-CICDA. Ce rapport comprendra entre autres :
 - Le montant global du crédit octroyé ;
 - Le montant de crédit restant dû,
 - Le solde éventuel du montant du fonds de garantie de la CPC Togo ;
 - Le montant de crédit en souffrance ;
 - Les difficultés rencontrées et les propositions de solutions ;

Ces informations seront données par UOPC et UROPC.

Alinéa 2 : ENGAGEMENTS d'INADES-Formation Togo et de VSF-CICDA

VSF-CICDA s'engage à :

- 1) Transférer la propriété du fond de garantie à la CPC Togo. Ce montant étant logé dans les livres de FUCEC-TOGO, le temps de cette convention.

INADES Formation et VSF – CICDA s'engagent à :

- 2) Suivre l'utilisation de ce fonds de garantie et intervenir dès que cela semble nécessaire ;
- 3) Organiser une réunion semestrielle sur l'utilisation de ce fonds avec la CPC Togo.

La CPC Togo s'engage à :

- 4) Assister les UROPC dans l'identification des besoins de financement des producteurs, dans le montage du dossier de crédit et dans l'évaluation de leurs activités si besoins ;
- 5) Identifier les fournisseurs d'intrants qui assureront l'approvisionnement des UOPC ;
- 6) Faire le suivi du retrait des intrants auprès des fournisseurs par les bénéficiaires du crédit ;
- 7) Faire le plaidoyer auprès des autorités et des partenaires pour un développement harmonieux de la filière céréalière au Togo ;
- 8) Appuyer les producteurs dans la recherche de débouchés fiables pour l'écoulement des produits ;
- 9) Effectuer un suivi et un contrôle régulier des magasins pour s'assurer de la bonne conservation et de la sécurité des stocks.

Alinéa 3 : ENGAGEMENTS DES STRUCTURES BENEFICIAIRES.

Les structures bénéficiaires (UOPC, UROPC) s'engagent à :

- 1) Mettre en place un système de suivi depuis la mise en place des crédits jusqu'au remboursement ;
- 2) Transmettre à FUCEC-TOGO (les COOPEC concernées), une liste des demandeurs d'intrants ou de crédits sélectionnés par l'UROPC ainsi que leurs dossiers de demande de crédit ;
- 3) Passer un contrat avec tous les producteurs membres bénéficiaires d'un crédit (contrat producteur membre-OPC et contrat OPC-UOPC) ;
- 4) S'impliquer dans le recouvrement des crédits octroyés en appliquant un système formel de caution solidaire entre OPC membres d'une même UOPC,

sur la base des informations fournies par FUCEC-TOGO (exemple : tout retard de remboursement supérieur à 2 mois d'un de ses membres imposera à la structure associée à la demande de crédit, le remboursement du montant dû dans les deux semaines qui suivront la réception de la réclamation écrite par FUCEC-TOGO). Tant que ce remboursement ne sera pas effectué, aucun des membres de cette même structure ne pourra bénéficier d'un crédit sur ce fonds) ;

- 5) Amener les membres des groupements de producteurs à ouvrir des comptes individuels d'épargne.

Article 7 : CONDITIONS D'OCTROI DU CREDIT

- La décision de l'octroi du crédit est du ressort exclusif de FUCEC-TOGO qui étudie les dossiers en toute indépendance.
- Le **crédit intrant** est octroyé aux conditions suivantes :
 - Epargne nantie : 20% du montant sollicité (cette épargne nantie sera rémunérée comme n'importe quelle épargne)
 - Frais de dossier : Suivant la grille en vigueur dans la COOPEC
 - Assurance crédit : $0,075\% \times Vo \times n$ (plus une prime d'assurance de 375 F par personne bénéficiaire)
 - Taux d'intérêt : 14 % par an dégressif (4% seront reversés par la COOPEC dans le compte dépôt de l'UOPC en fin de crédit)
 - Durée maximum du crédit : 10 mois
 - Remboursement : unique ou par tranches (à prévoir dans l'échéancier le cas échéant). Dans les cas des crédits à échéance unique, les remboursements anticipés seront pris en compte dans le calcul des intérêts à payer. Les intérêts seront donc calculés sur le capital dû chaque fois qu'il y aura un remboursement anticipé. Les chefs d'agence COOPEC devront, à la fin de chaque mois, transformer les dépôts des UOPC en montant remboursé.
- Le **crédit warrantage** est octroyé aux conditions suivantes :
 - Garantie : le stock de céréales
 - Frais de dossier : Suivant la grille en vigueur dans la COOPEC
 - Assurance crédit : $0,75\% \times Vo \times n$ (plus une prime d'assurance de 375 F par personne bénéficiaire)
 - Montant maximum de crédit : 80% de la valeur du stock à la récolte
 - Taux d'intérêt : 14% par an (4% seront reversés par la COOPEC dans le compte dépôt de l'UOPC en fin de crédit)
 - Durée maximum du crédit : 7 mois (à définir en fonction de l'évolution des prix dans le milieu)
 - Remboursement : suivant le cycle d'exploitation de l'activité de l'UOPC. Dans les cas des crédits à échéance unique, les remboursements anticipés seront pris en compte dans le calcul des intérêts à payer. Les intérêts seront donc calculés sur le capital dû chaque fois qu'il y aura un remboursement anticipé.

NB : le différentiel de 4% est versé par chaque COOPEC sur les comptes des UOPC et devient un fonds propre de l'UOPC.

Article 9 : RESILIATION

La résiliation du présent protocole peut intervenir dans les cas suivants :

- Sur dénonciation de l'une des parties à l'échéance. La partie qui entend ne pas renouveler la convention doit le notifier à l'autre deux (02) mois avant le terme de la convention. Le mode de rupture, de dénonciation ou de sommation se fera par lettre recommandée avec accusé de réception ou tout autre moyen probant (par exemple, notification avec décharge dans un cahier de transmission etc.)
- Non respect de ses obligations par l'une des parties. Dans ce cas, l'autre partie peut de plein droit procéder à la résiliation un (01) mois après une mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception resté sans effet.

Toutefois, les engagements en cours au moment de la dénonciation resteront en vigueur jusqu'à l'extinction complète des crédits non encore remboursés.

Article 10 : LITIGE

Tout litige né de l'exécution du présent protocole sera de préférence réglé à l'amiable, par rencontres entre les parties et à l'initiative de la partie la plus diligente. Un procès verbal sanctionnera le règlement à l'amiable ou le point de désaccord. A défaut de solution amiable dans un délai de deux (2) mois à compter de la date de la notification du différend par l'une ou l'autre des parties, le différend sera soumis aux juridictions compétentes en la matière.

Article 11 : DUREE DU PROTOCOLE

Le présent protocole prend effet à partir de sa date de signature pour une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction.

Article 12 : EVALUATION

A la fin de chaque année, une réunion d'évaluation des activités sera faite par les parties prenantes au présent protocole.

La réunion sera sanctionnée par un procès verbal à transmettre à tous les acteurs impliqués dans l'opération de financement. Eventuellement, tout aménagement apporté à ce protocole sera consigné dans un avenant dûment signé par les différentes parties.

8



ANNEXE 4 : Les étapes du crédit intrant pour les UOPC

Le processus d'approvisionnement en intrants (engrais) a suivi plusieurs étapes à savoir :

- 1 - Constitution et mise en place du **comité de sélection et de suivi des crédits** au niveau de chaque UOPC et de chaque UROPC (01 Président, 01 Secrétaire et 01 Rapporteur)
- 2 - Ouverture de compte de l'UOPC, apporter les pièces suivantes :
 - Statuts et Règlement intérieur légalisés de l'UOPC,
 - 03 photos des trois signataires,
 - frais d'adhésion et part sociale auprès de l'IMF
- 3 - Recensement des besoins de crédits au niveau des OPC (cf. fiche "expression des besoins en crédits par OPC")
- 4 - Expertise des demandes en fonction des critères de sélection par le comité de crédit de l'UOPC ; sélection et détermination du montant total à financer au niveau de chaque UOPC (cf. fiche "expertise des demandes de crédits par le comité de crédits de l'UOPC" puis "PV de sélection des demandes crédits par UOPC")
- 5 - Centralisation des demandes sélectionnées des UOPC au niveau de l'Union Régionale pour contrôle
- 6 - Expertise des demandes de chaque UOPC par le comité de sélection et de suivi des crédits de l'UROPC avec l'appui de l'équipe projet ; élaboration de Procès Verbal de la sélection au niveau de l'UROPC avec l'appui de l'équipe projet (cf. "PV UROPC")
- 7 - Transfert du procès verbal de sélection et de la liste des bénéficiaires sélectionnés aux comités de chaque UOPC (pour information et suivi)
- 8 - Dépôt de la demande centralisée au niveau de l'Institution de Microfinance (PV plus Visa de l'AP)
- 9 - Montage et étude des dossiers de crédit par l'IMF
- 10 - Mise en place du montant du crédit sur le compte de l'UOPC
- 11 - Signature de contrat de prêt entre l'UOPC et l'IMF
- 12 - Déblocage du crédit et signature de contrat de prêt entre les UOPC et OPC d'une part et entre Producteurs et OPC d'autre part (cf. doc "contrat de prêt").
- 13 - Suivi de la distribution des intrants ou du crédit warrantage par le comité de suivi de l'UOPC, l'UROPC, l'équipe projet et l'Agent de crédit de l'IMF

ANNEXE 5 : Les étapes du crédit warrantage pour les Unions cantonales de producteurs-UOPC

Organisation du crédit warrantage :

- Fixation de la valeur du sac de maïs à 10 000 FCFA. 1 sac de maïs supplémentaire doit être stocké, constituant "l'épargne nantie"
- Planification d'un jour par OPC pour apporter les sacs au magasin de l'UOPC
- Chaque sac est vidé sur une bâche, puis reconditionné dans un nouveau sac
- Chaque sac est pesé et identifié
- Le stock est enregistré dans un cahier de stock
- L'UOPC apporte la demande de crédit à l'IMF qui vient fermer le magasin
- L'IMF débloque le crédit warrantage
- L'UOPC, à qui le prêt est octroyé, répartit le prêt aux membres des OPC, selon la quantité de céréales stockée



Association française de solidarité internationale reconnue d'utilité publique, **Agronomes et Vétérinaires sans frontières** agit depuis plus de 30 ans avec les communautés paysannes des pays en développement pour résoudre la question alimentaire. L'association met à leur service les compétences de professionnels de l'agriculture, de l'élevage et de la santé animale : aide technique, financière, formation, accès aux marchés... Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières mène plus de 70 programmes de coopération dans 20 pays d'Amérique Centrale et du Sud, d'Asie et d'Afrique, au côté des sociétés paysannes pour lesquelles l'activité agricole et d'élevage reste un élément fondamental de sécurisation alimentaire et de développement économique et social.

www.avsf.org

RURALTER est un programme d'**Agronomes et Vétérinaires sans frontières** qui appuie les initiatives de capitalisation d'expériences et diffusion de méthodologies et de référentiels technico-économiques utiles aux acteurs du développement rural, qu'ils soient techniciens d'institutions et de collectivités territoriales ou dirigeants paysans. RURALTER diffuse ses productions sous le label éditorial du même nom.

www.avsf.org/fr/editionruralter



Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières

Lyon

14 F Bis Avenue Berthelot. 69007 Lyon
Tél. 33 (0)4 78 69 79 59. Fax 33 (0)4 78 69 79 56

Nogent

45 bis avenue de la Belle Gabrielle. 94736 Nogent sur Marne Cedex

Courriel. avsf@avsf.org - Internet. www.avsf.org

Association reconnue d'utilité publique





AVSF

Lyon

14 F Bis Avenue Berthelot 45 bis av. de la Belle Gabrielle
69007 Lyon
Tél. 04 78 69 79 59

Nogent-sur-Marne

94736 Nogent-sur-Marne
Tél. 01 43 94 72 79



agronomes
vétérinaires
SANS FRONTIÈRES