



CESAG CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPERIEURES EN GESTION



**MASTER EN BANQUE ET FINANCE
-MBF-**

ANNEE ACADEMIQUE 2013-2014

OPTION: GESTION BANCAIRE ET MAITRISE DES RISQUES

Projet professionnel

Thème :

**LA MISE EN PLACE D'UNE OFFRE DE WARRANTAGE POUR LES
AGRICULTEURS DU NORD DE LA CÔTE D'IVOIRE**

Présenté par :

M. LELLA Koffi Léon
Stagiaire du MBF
13^{ième} Promotion

Sous la direction de :

M. KOUAME Koua Fernand
Fondé de Pouvoirs à la
BCEAO

Dakar, Juillet 2014

DEDICACE

A la mémoire de mon petit frère feu N'goran Jean Marc Olivier LELLA, ton combat continue....

A ma fille Adjoua Moyée Malika KOFFI....

A ma famille...

CESAG - BIBLIOTHEQUE

AVANT- PROPOS

Le programme Master en Banque et Finance (MBF) est un programme professionnel bilingue (français – anglais) d'études BAC plus 5 de haut niveau en Banque et en Finance. Ce programme, créé en 2001, sous l'impulsion des Etats de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA), est le fruit de la collaboration entre le CESAG, la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC), la Banque de France, l'Agence Française de Développement (AFD), l'Union Européenne, la Banque Mondiale, le Ministère français des affaires étrangères et la Fondation pour le Renforcement des Capacités en Afriques (ACBF).

C'est un programme d'excellence de l'UEMOA, qui bénéficie de l'appui de divers partenaires académiques, techniques et financiers, dont la Banque des Règlements Internationaux (BRI), l'INSEAD de Paris, la New York University, l'Université Paris Dauphine, la Bundesbank, l'UEMOA, la Bank of Ghana, Thompson Reuters, la BRVM, ECOBANK, etc.

Le MBF a pour objectif de répondre au besoin croissant de formation bancaire et financière de haut niveau en Afrique. Il a pour vocation de former les cadres des établissements financiers, des entreprises privées, des administrations publiques aux techniques avancées de la banque et de la finance. Il prépare donc à l'ensemble des métiers liés à la finance d'entreprise et de marché, et aussi à la gestion bancaire et à la maîtrise des risques.

Désormais dans sa troisième phase ; le diplôme de Master en Banque et Finance est sanctionné non plus par un mémoire, mais par un projet professionnel.

Depuis les années 1960, le succès de la Côte d'Ivoire reposait sur l'agriculture. Mais aujourd'hui ce secteur connaît une difficulté majeure. L'accès au financement demeure le véritable problème des agriculteurs. Pour cela, les solutions proposées et le type de management nécessitent toute une attention rigoureuse et professionnelle. Pour ce présent projet, nous avons décidé de proposer aux banques un produit bancaire qui pourrait leur permettre de financer l'agriculture tout en assurant une gestion optimale des risques.

REMERCIEMENTS

Je voudrais, ici, exprimer ma sincère reconnaissance à Dieu tout puissant et à tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la réussite de cette formation en Master Banque et Finance.

J'exprime particulièrement ma gratitude à Monsieur **KENMOGNE Alain**, Coordonnateur du programme Master Banque et Finance ainsi qu'à son équipe dynamique.

J'exprime également ma gratitude à Monsieur **OUATTARA Aboudou**, enseignant en Finance de Marché CESAG. C'est un honneur que de côtoyer une personne aussi humble et généreuse que vous. Nous vous sommes reconnaissants.

J'adresse ma profonde gratitude à Monsieur **KOUAME Koua Fernand**, Fondé de Pouvoirs à la BCEAO, mon encadreur pour son effort dans le suivi de ce présent projet et sa disponibilité permanente à la cause du travail scientifique.

Je remercie chaleureusement les responsables d'ORABANK et de BICICI pour avoir facilité la réalisation de ce projet. Je pense singulièrement à Monsieur **KONAN Etienne** (DAF ORABANK) et **ALASSANE Binaté** (Contrôleur de Risque Régional BICICI).

Ma reconnaissance va à l'endroit de mon cher père **KOUASSI Lella** et ma chère mère **KOUAME Amenan** pour avoir rendu possible cette formation grâce à votre financement. Nous retiendrons vos conseils comme des théorèmes. Merci pour tout Papa et Maman.

Je tiens également à exprimer ma gratitude à Monsieur **YAO Justin**, mes frères et sœurs, cousins et cousines pour leur soutien financier, matériel et moral.

Je remercie tous les étudiants de la 13^{ème} promotion MBF du CESAG – Dakar, je garderai toujours en mémoire leurs sens de la fraternité, de la solidarité et du devoir.

Puisse la lumière de l'éternel guider nos pas vers un avenir que nous souhaitons plus radieux.

SOMMAIRE

DEDICACE	i
AVANT- PROPOS	ii
REMERCIEMENTS.....	iii
SOMMAIRE.....	iv
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	v
LISTE DES TABLEAUX.....	vi
LISTE DES FIGURES	vi
LISTE DES GRAPHIQUES.....	vi
INTRODUCTION GENERALE.....	1
CHAPITRE I : ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE EN COTE D'IVOIRE.....	5
I. SYSTEME AGRICOLE EN CÔTE D'IVOIRE	6
II. ETAT DU FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE EN CÔTE D'IVOIRE.....	8
III. WARRANTAGE : UNE APPROCHE INCITATIVE AU FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE	21
CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ET MODALITES DE LA MISE EN PLACE DU WARRANTAGE	28
I. ANALYSE STRATEGIQUE DE L'ENVIRONNEMENT	29
II. MARKETING.....	41
III. CARACTERISTIQUE DU WARRANTAGE.....	45
CHAPITRE III : L'IMPACT DU WARRANTAGE POUR LA BANQUE, LES AGRICULTEURS ET L'ETAT	51
I. L'APPORT DU WARRANTAGE POUR LA BANQUE	52
II. L'APPORT DU WARRANTAGE AUX AGRICULTEURS.....	61
III. L'APPORT DU WARRANTAGE POUR L'ETAT.....	62
CONCLUSION.....	64
BIBLIOGRAPHIE.....	65
ANNEXES.....	68
TABLE DES MATIERES	78

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ACBF : Fondation pour le Renforcement des Capacités en Afrique

APBEF : Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

BEAC : Banque des Etats de l'Afrique Centrale

BICICI : Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie de la Côte d'Ivoire

BFA : Banque pour le Financement de l'Agriculture

BNDA : Banque Nationale de Développement Agricole

BNEC : Banque Nationale pour l'Epargne et le Crédit

CESAG : Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

COOPEC : Coopérative d'Epargne et de Crédit de Côte d'Ivoire

IMF : Institution de Microfinance

MBF : Master en Banque et Finance

ONG : Organisation Non Gouvernementale

PAPC : Projet d'Assistance Post-Crise

PND : Plan National de développement

PME/PMI : Petites et Moyennes Entreprises / Petites et Moyennes Industries

PSAC : Projet d'Appui au Secteur Agricole

SIGSDE : Système Intégré de Gestion des Données Socio - Démographique et Economiques

SFD : Systèmes Financiers Décentralisés

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Secteurs d'activités financés (court terme) par les banques en Côte d'Ivoire.....	11
Tableau 2 : Secteurs d'activités financés (moyen et long terme) par les banques en Côte d'Ivoire.....	14
Tableau 3 : Crédits distribués par le système bancaire par secteur à court terme.....	15
Tableau 4 : Crédits distribué par le système bancaire par secteur à moyen et long terme.....	16
Tableau 5 : Evolution des dépôts et de crédits.....	19
Tableau 6 : Bilan financier pour l'agriculteur.....	25
Tableau 7 : Répartition de la population de la zone nord de la Côte d'Ivoire.....	30
Tableau 8 : Découpage administrative du nord de la Côte d'Ivoire.....	31
Tableau 9 : Répartition des principales productions agricoles des régions nord de la Côte d'Ivoire	33
Tableau 10 : Répartition (%) par sexe des agriculteurs	38
Tableau 11 : Niveau d'instruction des agriculteurs.....	38
Tableau 12 : Répartition (%) des producteurs selon leur appartenance à une organisation paysanne.....	38
Tableau 13 : Répartition (%) des revenus annuels des agriculteurs.....	39
Tableau 14 : Répartition (%) des besoins (FCFA) sollicités par les agriculteurs	40
Tableau 15 : Répartition des agriculteurs disposant un magasin de stockage	40
Tableau 16 : Estimation du montant total à prêter par la banque (en FCFA)	52
Tableau 17 : Tableau d'amortissement du montant sollicité en année 1	54
Tableau 18 : Tableau d'amortissement du montant sollicité en année 2	55
Tableau 19 : Tableau d'amortissement du montant sollicité en année 3	56
Tableau 20 : Données prévisionnelles	57
Tableau 21 : Charges liées aux crédits warrantages.....	58
Tableau 22 : Compte de résultat prévisionnel.....	60
Tableau 23 : Synthèse de l'analyse de la rentabilité	60

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Fonctionnement étape par étape d'un warrantage	23
Figure 2 : Vision temporelle du warrantage sur une saison	25
Figure 3 : Ciblage de notre clientèle	42
Figure 4 : La carte de positionnement.....	43
Figure 5 : Récapitulatif de la composition des acteurs du warrantage.....	46
Figure 6 : Schéma du warrantage.....	50
Figure 7 : L'apport du warrantage à l'Etat.....	63

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Evolution du financement à court terme de ces secteurs d'activités.....	12
Graphique 2 : Evolution du financement à court terme de ces secteurs d'activités.....	13
Graphique 3 : Evolution du crédit distribué par le système bancaire par secteur	15
Graphique 4 : Evolution du crédit distribué par le système bancaire par secteur	16

INTRODUCTION GENERALE

Le secteur agricole dans le pays et dans la zone sahélienne en général, est le premier pourvoyeur d'emploi et constitue avec l'élevage, la principale source de revenus des agriculteurs en milieu rural. Cependant, de multiples contraintes font obstacle au développement de la production agricole surtout dans le nord de la Côte d'Ivoire. Si l'ensemble des activités économiques est soumis à des aléas, l'agriculture est un secteur particulier. Elle est soumise à de nombreux risques, en particulier la sécheresse, la pluviométrie inégalement répartie et la volatilité des prix sur le marché. En effet, le climat, les maladies et d'autres calamités naturelles peuvent compromettre le rendement des récoltes. Ces changements climatiques se heurtent à des contraintes structurelles fortes. Le taux élevé d'analphabétisme des agriculteurs entrave l'acquisition des savoirs et connaissances des techniques agricoles modernisées.

Les faibles rendements qui résultent de cette situation génèrent de faibles revenus agricoles, minimisant à leur tour les capacités des producteurs à investir dans l'achat des intrants agricoles nécessaires pour la prochaine campagne. Par ailleurs, ce déficit du système agricole ne permet pas de satisfaire les besoins en liquidités essentiels et immédiats du monde rural avant la récolte (engrais, insecticides, herbicides, rémunération de la main d'œuvre) et au moment de la récolte (achat de nourritures, soins médicaux, éducation des enfants), ce qui les oblige à brader leur production. Certains agriculteurs s'endettent auprès des commerçants et sont contraints de leur vendre les produits après la récolte à des prix dérisoires. Ainsi, les commerçants les plus nantis profitent en priorité du crédit et des hausses des prix des produits. En effet, utilisant des techniques encore rudimentaires, ils ne peuvent se couvrir contre les risques de sécheresse et d'inondation.

Cet ensemble de circonstances défavorables au sein du système agricole en terme de rendements et de revenus freine considérablement l'accès au crédit, et par extension l'intensification des activités agricoles des petits producteurs et productrices. De nombreux petits exploitants vivent dans des zones reculées où les services bancaires aux particuliers sont limités et les risques de productions élevés.

Selon le rapport BCEAO (2013), après une année 2011 particulièrement difficile, marquée par la crise post-électorale, les autorités ivoiriennes se sont engagées à renouer avec une dynamique de croissance forte, soutenue par l'exécution de grands projets de développement et l'investissement privé. Les retombées positives de ces actions ont été cependant limitées par des incertitudes liées

à l'orientation de la conjoncture internationale. En effet, la persistance de la crise des dettes souveraines a impacté négativement la reprise économique dans les pays industrialisés et induit une décélération plus prononcée que prévu du rythme d'expansion des économies émergentes. Les projections effectuées en novembre 2013 situent le taux de croissance du PIB de la Côte d'Ivoire à 9% en 2013. Cette croissance serait portée par les secteurs tertiaire et secondaire, dont les contributions ressortiraient respectivement à 5,1 points et 2,8 points. L'expansion des activités commerciales et des services, notamment bancaires, consécutive à la remise en marche de la production, ainsi que l'intensification des investissements publics et privés expliqueraient ces performances. La contribution du secteur primaire (1,1 points) demeure faible, en liaison principalement avec la baisse de la production de cacao, du fait des repos végétatifs.

L'accès au financement devient donc un élément décisif. La plupart des paysans des pays en développement sont exclus des systèmes bancaires. Les taux de bancarisation du monde agricole ne dépassent pas 5 ou 6%¹ en Afrique et en Asie du sud. Alors que le crédit agricole a joué un rôle majeur dans la modernisation de l'agriculture et la bancarisation des agriculteurs des pays développés.

Face à cela, des instruments financiers permettant la couverture des pertes éventuelles des récoltes et des ressources financières apparaissent être une opportunité d'affaire pour les banques et pour les paysans afin de se couvrir contre les risques déjà évoqués et de rentabiliser leur exploitation.

C'est donc l'ambition pour nous de mettre en place à travers notre projet professionnel dont le thème est : « **La mise en place d'une offre de warrantage pour les agriculteurs du nord de la Côte d'Ivoire** »

Selon la publication de l'IFPRI² (focus N°8) intitulé innovation en matière de services financiers ruraux et agricoles, le warrantage a été identifié comme une bonne pratique qui a fait ces preuves au Niger et dont la promotion a été fortement recommandée dans les pays de l'Afrique de l'ouest. Le warrantage est un système de crédit rural de quelques mois qui consiste, pour une organisation paysanne (OP) et/ou ses membres à obtenir un prêt en mettant en garantie un

¹ MORVANT-ROUX Solène (2008)

² Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires

produit agricole non périssable et susceptible d'augmenter de valeur. La garantie du stock de vivre est liquidée par la banque en cas de défaillance.

Traditionnellement, les producteurs déposent leurs vivres dans un entrepôt sécurisé et ils reçoivent un récépissé ou warrant en terme commercial leur permettant de solliciter un emprunt à la banque. Le paysan peut ainsi accéder à un crédit lui permettant de faire face à ses obligations financières à la récolte, et récupérer sa production après remboursement à une période de pénurie où les prix sont généralement hauts. Quant à la banque, la garantie est plus fiable. Le stock garantit le prêt accordé par la banque.

Le projet de mise en place d'une offre de warrantage pour les agriculteurs sera dirigé par les banques, les producteurs et nous-même. Il sera question de déterminer les encours de crédit des producteurs, leur donner la possibilité d'accéder au crédit et permettre aux banques de financer les producteurs avec le moindre risque.

En raison des différents appuis qui existent actuellement pour accompagner les agriculteurs dans leur stratégie de développement, notre projet ambitionne de répondre à la question suivante : En quoi le warrantage au sein d'une banque pourrait-il permettre de garantir les crédits accordés aux agriculteurs ?

L'objectif de notre projet étant de proposer aux banques un outil qui pourrait leur permettre de financer l'agriculture tout en assurant une gestion optimale des risques qui s'y rattachent. Plus spécifiquement :

- présenter l'environnement du financement du secteur agricole en Côte d'Ivoire ;
- proposer les modalités de la mise en place du warrantage ;
- évaluer l'impact sur le Produit net bancaire de l'institution dans laquelle ce produit sera mis en œuvre.

La mise en place d'une offre de warrantage va contribuer à la relance du secteur primaire en Côte d'Ivoire, qui emploie les deux tiers de la population active, un axe majeur de son retour au premier plan du continent africain. Ainsi, le projet permettra aux producteurs l'acquisition des intrants nécessaires en vue d'augmenter la rentabilité de leur exploitation et de sécuriser leur revenu, de devenir des agents à capacité de financement et non à besoin de financement.

Pour les banques, il leur permettra d'augmenter leurs encours de crédit et donc les revenus espérés de ces encours, d'augmenter la capacité d'épargner de leurs clients que sont les producteurs qui disposent désormais de revenu plus important. Il leur permettra également

d'améliorer la responsabilité sociale et économique des banques (baisse de l'exposition à la critique, amélioration de l'image et la réputation, développement de partenariat).

A travers notre étude, nous voulons fournir au CESAG un document en matière de mécanisme de financement de l'agriculture. Le document final fera partie du riche patrimoine du CESAG.

Pour nous, le projet nous permettra de maîtriser tous les risques de financement dans le domaine agricole et en tant que fils de producteur, il sera une fierté de leur permettre d'obtenir des crédits pour rentabiliser leur activité.

Pour ce faire, nous allons en premier lieu faire une brève revue documentaire, puis collecter les informations à travers des interviews et des enquêtes auprès des institutions bancaires et des producteurs. En second lieu, nous allons faire une présentation, une analyse et une interprétation des informations recueillies. Les données collectées auprès des banques devraient nous permettre d'avoir leur avis sur le produit financier et aussi auprès des paysans sur l'utilité et les avantages du warrantage afin de recueillir leur besoin (encours de crédit).

La suite du présent rapport s'organisera comme suit. Nous décrirons dans le premier chapitre l'environnement du financement du secteur agricole en Côte d'Ivoire. Il couvrera non seulement l'évolution de l'agriculture du pays, mais aussi l'état du financement de l'agriculture et le warrantage en tant que approche incitative du financement de l'agriculture. Ensuite nous présenterons les modalités de mise en place du warrantage. Le document se terminera par la présentation de l'impact du warrantage sur le produit net bancaire de la banque

**CHAPITRE I : ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DU SECTEUR
AGRICOLE EN COTE D'IVOIRE**

Ce premier chapitre a pour but de mettre en exergue l'évolution de l'agriculture ces dernières années. Il s'articulera autour de trois points essentiels à savoir : le système agricole en Côte d'Ivoire, son état de financement et le warrantage comme une approche incitative au financement de l'agriculture.

I. SYSTEME AGRICOLE EN CÔTE D'IVOIRE

Le cacao et le café ont fait l'essor de la Côte d'Ivoire, dont elle était devenue respectivement en quinze ans le premier et le troisième producteur mondial. Mais le cacao a aussi fait le déclin de l'économie, notamment dans les années 1980. Il était d'autant plus urgent pour le pays de sortir de cette dépendance cacaoyère et d'envisager des perspectives d'une intensification rapide des modes de production, du moins à court et moyen terme. D'où la diversification des activités agricoles³.

1. Importance économique du secteur agricole

L'économie de la Côte d'Ivoire repose sur l'agriculture. Ses importantes potentialités naturelles : une grande disponibilité en terres fertiles, cultivables, et en ressources hydrologique, en sus d'un climat favorable et une végétation luxuriante, lui ont permis d'exploiter une gamme variée de productions végétales (bois, café, cacao, coton, hévéa, palmier à huile, noix de cajou, ananas, mangue, papaye, banane douce, canne à sucre, coco, igname, manioc, taro, banane plantain, maïs, riz, sorgho, fonio, arachide, haricot, soja, etc.) et de développer les productions animales et les pêcheries.

Les activités du secteur agriculture et agroalimentaire, productions végétales et animales, et industries agro- alimentaires, représentent en moyenne 27%⁴ du produit national brut (PIB) et fournissent 40%⁵ des recettes d'exportation. Elles sont la principale source d'emplois et de revenus de la majorité de la population, estimée à 66%⁶ en moyenne. La production agricole, qui touche l'ensemble des régions administratives, a connu une progression annuelle de 4% en

³ <http://afriquepluriel.ruwenzori.net/cote%20d%27ivoire-f.htm>

⁴ Rapport (octobre 2009) sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture

⁵ Rapport (octobre 2009) sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture

⁶ Rapport (octobre 2009) sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture

moyenne. Cependant, ce résultat a été obtenu suite à un accroissement des superficies cultivées au détriment de la forêt, et non suite à une intensification de la production agricole.

L'agriculture repose sur deux grands domaines : le domaine de la production des ressources végétales et celui de la production des ressources animales et halieutiques. Deux sous-secteurs composent le domaine des ressources végétales : le sous-secteur des cultures de rente ou cultures industrielles et celui des cultures vivrières. Concernant les cultures de rente, les principales sont le café, le cacao, le palmier à huile, l'hévéa. À côté de ces cultures industrielles, les principales cultures vivrières sont le riz, l'igname, le manioc, la banane plantain, le maïs et les légumes.

Les cultures industrielles sont le moteur du développement économique et social de la Côte d'Ivoire. Ce faisant, le café et le cacao occupent environ 60% des superficies. Ils fournissent 40% des recettes d'exportation, 70% des revenus agricoles et environ 30% des recettes fiscales⁷. L'hévéa, principal produit d'exportation en 2005, a généré 106 milliards de francs CFA⁸ de profit d'exportation. L'anacarde en a procuré plus de 47 milliards francs CFA⁹, en 2007.

Malgré sa très forte contribution à l'économie nationale, la population rurale est de plus en plus pauvre, avec un taux de pauvreté de 62,5% en 2008, contre 49% en 2002¹⁰. Selon la même source, depuis 1998, cette tendance à la hausse de la pauvreté en milieu rural résulte des mutations importantes de l'agriculture ivoirienne, notamment avec la libéralisation des filières agricoles, qui a mis fin à la solidarité entre les différentes filières.

L'Etat, dans son engagement à redynamiser le secteur primaire a mis en place le projet PSAC¹¹ dont la composante 3 concerne le coton et l'anacarde. Elle est un soutien à la filière coton et à la promotion de la transformation de la noix de cajou dans le centre-nord de la Côte d'Ivoire. Elle a pour but, de lutter contre la pauvreté en milieu rural à travers une amélioration des revenus des producteurs bénéficiaires, d'améliorer le fonctionnement des chaînes d'approvisionnement ainsi

⁷ Rapport (octobre 2009) sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture

⁸ Rapport (octobre 2009) sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture

⁹ Rapport (octobre 2009) sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture

¹⁰ Rapport (octobre 2009) sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture

¹¹ Projet d'Appui au Secteur Agricole lancé le 22 juin à la direction générale de l'agriculture de Korhogo par le Ministre de l'Agriculture COULIBALY Sangofowa. La première composante concerne le café cacao et la deuxième concerne l'hévéa et le palmier à huile

que de créer de la valeur ajoutée. Comme objectif spécifique, le PSAC ambitionne d'améliorer « la productivité et l'accès des petits exploitants aux technologies et aux marchés et d'améliorer la gouvernance de ces filières ». Les résultats attendus de ce projet sont de transformer 25%¹² de la production d'anacarde dans un premier temps, d'améliorer la productivité et de mettre en place 12.000 hectares¹³ de plantations créées avec du matériel végétal performant, et d'encadrer 20.000¹⁴ producteurs d'anacarde.

2. Situation économique des paysans

L'économie de la Côte d'Ivoire repose sur l'agriculture pourtant les paysans n'ont pas une situation économique favorable. En plus des problèmes de liquidité pour l'achat des intrants agricoles, ils sont expropriés de leurs terres. La raison principale concerne la mévente de leurs productions. La campagne de commercialisation débute généralement avec l'annonce du prix d'achat indicatif bord champ et la publication de la liste des opérateurs agréés à l'exportation des produits. Un prix bord champ indicatif est fixé en début de campagne, après concertation avec les groupes d'acteurs (producteurs, exportateurs et transformateurs). Mais en réalité, le prix bord champ pratiqué effectivement sur le terrain en début de campagne varie et reste toujours en deçà du prix bord champ fixé par les autorités. Ce prix remonte progressivement pour atteindre son plus haut niveau dans la période de soudure aux mois de mai et juin.

II. ETAT DU FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE EN CÔTE D'IVOIRE

Les établissements de crédit qui interviennent dans le financement de l'agriculture en Côte d'Ivoire sont les banques et les Institutions de microfinance.

Les banques, selon les dispositions de l'article 3 de la loi du 20 janvier 2007 portant réglementation bancaire de l'UMOA, «constitue des opérations de banque au sens de la présente loi, la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à disposition de la clientèle et la gestion de moyen de paiement ».

Quant à **la microfinance**, elle constitue l'offre de services financiers et non financiers à des individus n'ayant pas généralement accès aux institutions financières classiques.

¹² Données du Ministère de l'agriculture de Côte d'Ivoire

¹³ Données du Ministère de l'agriculture de Côte d'Ivoire

¹⁴ Données du Ministère de l'agriculture de Côte d'Ivoire

1. Paysage du système bancaire dans le domaine agricole

L'évolution du système bancaire du pays a été marquée au cours des années 80 par une crise économique et financière aigue, qui se sont accompagnée par la liquidation de la majorité des banques de développement (BNDA, BNEC), instruments traditionnels de financement du développement rural et des PME/PMI. Par ailleurs, elle s'est traduite notamment par la disparition de près du quart de l'effectif des banques et établissements financiers.

En effet, la seule banque de développement qui existait en Côte d'Ivoire était la Banque Nationale pour le Développement Agricole (BNDA). Elle fut créé en 1968 et liquidé en 1990 pour les raisons suivantes :

- faiblesse du niveau des ressources ;
- déséquilibre structurel de la situation financière dû à une inadaptation des ressources et des emplois ;
- niveau de crédits impayés très élevés (crédit de commercialisation café-cacao, prêt d'équipement et de fonctionnement aux coopératives, prêt de soudure aux planteurs) ;
- faiblesse d'organisation interne des structures ;
- difficulté de maîtrise de la réglementation bancaire.

Elle avait une vocation de promotion du monde rural en général et du monde agricole en particulier. L'ensemble de son réseau qui comprenait environ une soixantaine de représentations à l'intérieur du pays (directions Régionales, Agences locales, Bureaux permanents, guichets et guichets périodiques) lui permettait de jouer pleinement son rôle de lutte contre la pauvreté.

Cette banque participait également de façon très efficace à l'accélération de la bancarisation du monde paysan et des secteurs informels.

Le vide institutionnel provoqué par la liquidation de la Banque Agricole a justifié la création et la mise en place des systèmes de financement décentralisés à travers les institutions mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit.

a. Création de la Banque pour le Financement de l'Agriculture (BFA)

La création de la banque trouve son origine dans la volonté des opérateurs du monde agricole d'apporter une réponse adéquate aux problèmes de la modernisation et de la viabilisation de leurs secteurs¹⁵.

C'est dans cette perspective que l'atelier national sur l'appui au secteur vivrier organisé à Grand Bassam du 11 au 13 septembre 2002 sous l'égide du Ministère de l'Agriculture, a identifié, entre autres, trois solutions en la matière à savoir :

- la création à l'échelle d'un réseau de bourse de vivriers ;
- la création d'une banque dédiée au financement de l'agriculture ;
- la création d'une société d'assurance, caution en vue de sécuriser les opérations de financement.

Partenaire Financier par excellence du monde agricole à sa création en 2004, La Banque pour le Financement de l'Agriculture (BFA) se positionne aujourd'hui comme une banque commerciale répondant aux attentes de secteurs clés de l'économie ivoirienne tels que les services, l'agro-industrie, l'agriculture, les mines et énergies, le BTP, les transports, la santé, etc.

La banque pour le financement de l'agriculture est également un acteur significatif dans les métiers de services financiers spécialisés, d'assurances, de gestion d'actifs et des services aux investisseurs¹⁶.

b. Evolution du crédit bancaire au secteur agricole

Au niveau de leur domaine d'intervention, les banques commerciales interviennent dans de nombreux secteurs, mais en faveur d'unités de production solidement structurées ; ce qui écarte tous les opérateurs évoluant dans les secteurs informels peu ou non organisés.

Au cours des trois dernières années les secteurs d'activités financés par les banques commerciales en Côte d'Ivoire se présentent comme suit :

¹⁵ Bfa.ci

¹⁶ Bfa.ci

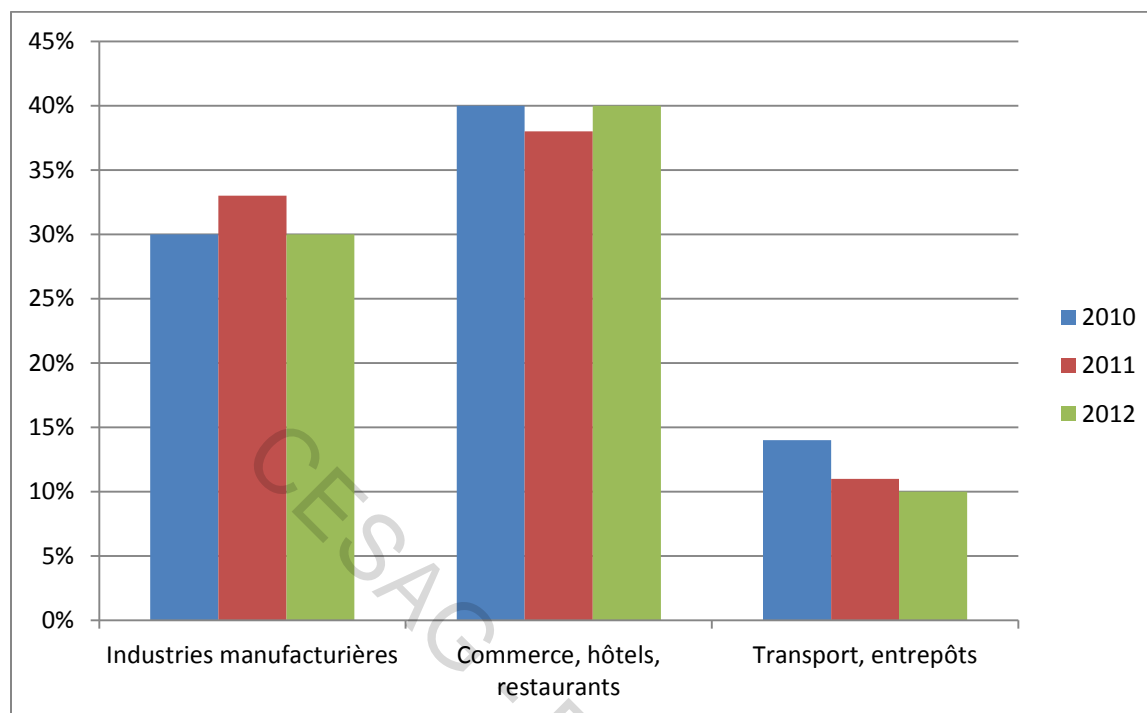
Tableau 1 : Secteurs d'activités financés (court terme) par les banques en Côte d'Ivoire

Branches d'activités	2010	2011	2012
Agriculture, sylviculture	2%	2%	2%
Industries extractives	1%	1%	1%
Industries manufacturières	30%	33%	30%
Electricité, gaz, eau	3%	4%	3%
Bâtiment, travaux publics	2%	2%	3%
Commerce, hôtels, restaurants	40%	38%	40%
Transport, entrepôts	14%	11%	10%
Assurances, immobilier	4%	5%	6%
Services divers	4%	4%	5%
Total	100%	100%	100%

Source : BCEAO, rapport annuel 2012

L'analyse des informations disponibles fait apparaître que deux secteurs sont privilégiés par le financement bancaire. Les deux secteurs privilégiés au regard du crédit bancaire sont le secteur des industries manufacturières et celui du commerce, restaurants, hôtels. Suive le secteur transport et entrepôts même si chaque année ces secteurs connaissent une baisse.

En effet, le cumul annuel de leurs parts se situe au moins à 80% du montant total des crédits octroyés. C'est dire qu'à eux trois, ils reçoivent chaque année, plus des deux tiers des crédits distribués par les banques et établissements financiers en Côte d'Ivoire. En rappelant que l'ensemble des ressources est orienté vers neuf secteurs en compétition, il faut remarquer que moins d'un tiers est répartie entre les sept autres secteurs d'activités. Cette inégalité mérite d'être corrigée dans les prochaines années. L'évolution du financement de ces trois secteurs est illustrée dans le graphique 1 ci-dessous.

Graphique 1 : Evolution du financement à court terme de ces secteurs d'activités

Source : nous-même

L'on pourrait tout de même déduire que dans ces domaines les garanties exigées aussi bien par les banques commerciales que par la Banque Centrale soient relativement acceptables. En outre, ils semblent plus dynamiques que les autres en matière de demandes de prêts formulées auprès des établissements bancaires. La possibilité de fournir tous les documents exigés les encourage dans ce sens. L'une des explications de ce dynamisme serait due au fait que les opérateurs de ces secteurs utilisent les intrants issus des produits des autres secteurs d'activités.

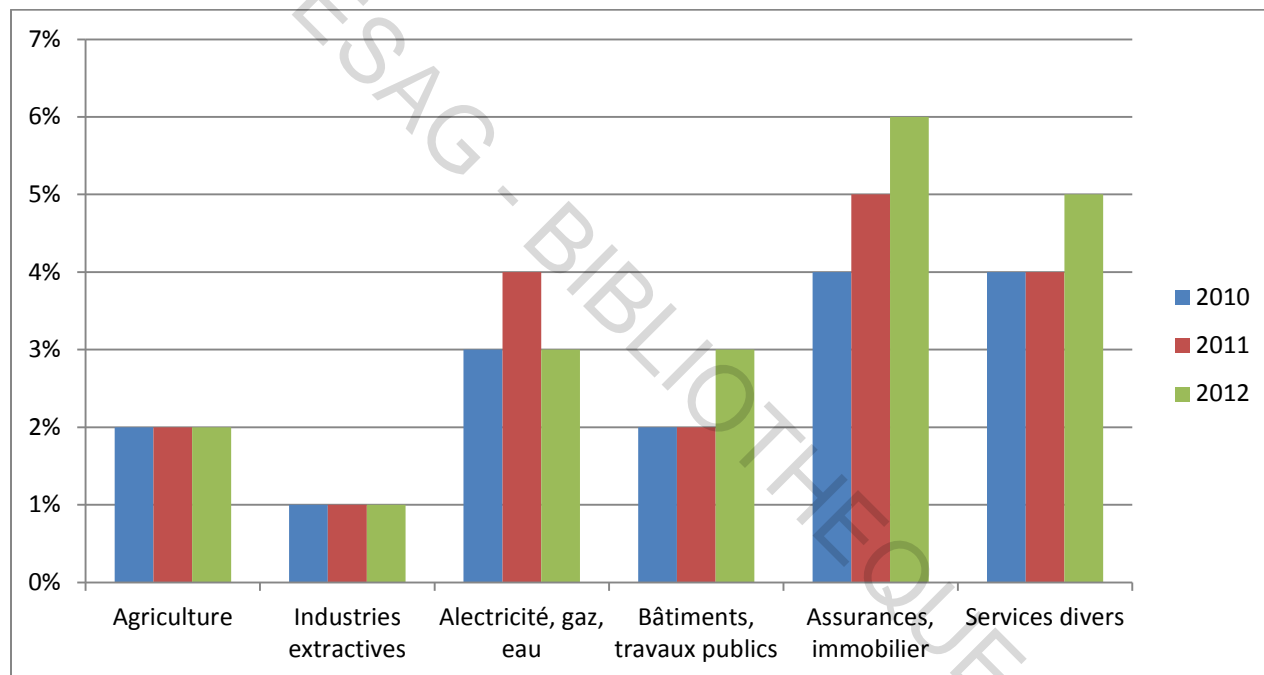
Au cours de la période allant de 2010 à 2012, aucun des secteurs susvisés (agriculture, industries extractives, électricité, eau, bâtiments et travaux publics) n'a reçu un crédit bancaire au-delà de 5% des montants annuels. Les industries extractives, n'ayant bénéficié que de 1% en moyenne du volume de crédits octroyés de ces montants annuels semblent être délaissées pour compte. Suivent les bâtiments et les travaux publics qui ne sont pas mieux lotis avec une part constante de 2% depuis 2010 après une légère hausse à 3% en 2012.

Le secteur de l'agriculture et la sylviculture subissent également ce déficit de financement lié probablement à la nature aléatoire de ce domaine. Toutefois, c'est le lieu de noter que plusieurs

exploitations agricoles méritent de bénéficier d'un financement adéquat pour la rentabilité de leur production. En outre, des efforts supplémentaires doivent être faits par les banques en vue de soutenir nos pays dans le cadre de la politique d'autosuffisance alimentaire.

Quant aux secteurs de l'électricité, gaz, eau et celui de l'assurance, immobilier, services ils ont attiré plus ou moins de crédits bancaires atteignant même la barre des 4% pour le premier en 2011 avant de connaître une chute en 2012. Pour les deux autres, ils ont connu une hausse en 2012 voire respectivement de 6% et de 5% en 2012. Le graphique 2 montre l'évolution des crédits octroyés à ces secteurs faiblement financés.

Graphique 2 : Evolution du financement à court terme de ces secteurs d'activités



Source : nous-même

Tableau 2 : Secteurs d'activités financés (moyen et long terme) par les banques en Côte d'Ivoire

Branches d'activité	2010	2011	2012
Agriculture, pêche	4%	3%	3%
Industries extractives	4%	6%	3%
Industries manufacturières	20%	19%	17%
Electricité, gaz, eau	7%	6%	8%
Bâtiments, travaux publics	1%	1%	1%
Commerce, hôtels, restaurants	16%	15%	20%
Transports, entrepôts	32%	27%	21%
Assurances, immobilier	7%	11%	13%
Services divers	9%	12%	14%
Total	100%	100%	100%

Source : BCEAO, rapport annuel 2012

L'analyse sectorielle de l'utilisation des crédits bancaires à moyen et long terme montre que le financement du système bancaire est fortement orienté vers les industries manufacturières, le commerce, hôtels, restaurants et les transports, entrepôts, communications. Le secteur (transport, entrepôts) à eux seul un tiers du financement des banques même s'il connaît une chute significative année par année. Il s'agit généralement des grandes sociétés de transport et d'entrepôt. Le commerce, les hôtels, restaurants et les industries manufacturières bénéficient un financement important après le transport et les entrepôts.

En revanche, le financement affecté à l'agriculture et à la pêche est très insignifiant, soit 3% alors que ce secteur mobilise près de deux tiers de la population active.

En plus d'être inaccessible, les services des acteurs du système financier formel, notamment les banques sont incapables de mobiliser l'épargne rurale, l'épargne des petits commerçants, des artisans et des ménages à revenu faible¹⁷.

¹⁷ YAVO Guy (2007)

c. Le financement des secteurs par les banques en Côte d'Ivoire

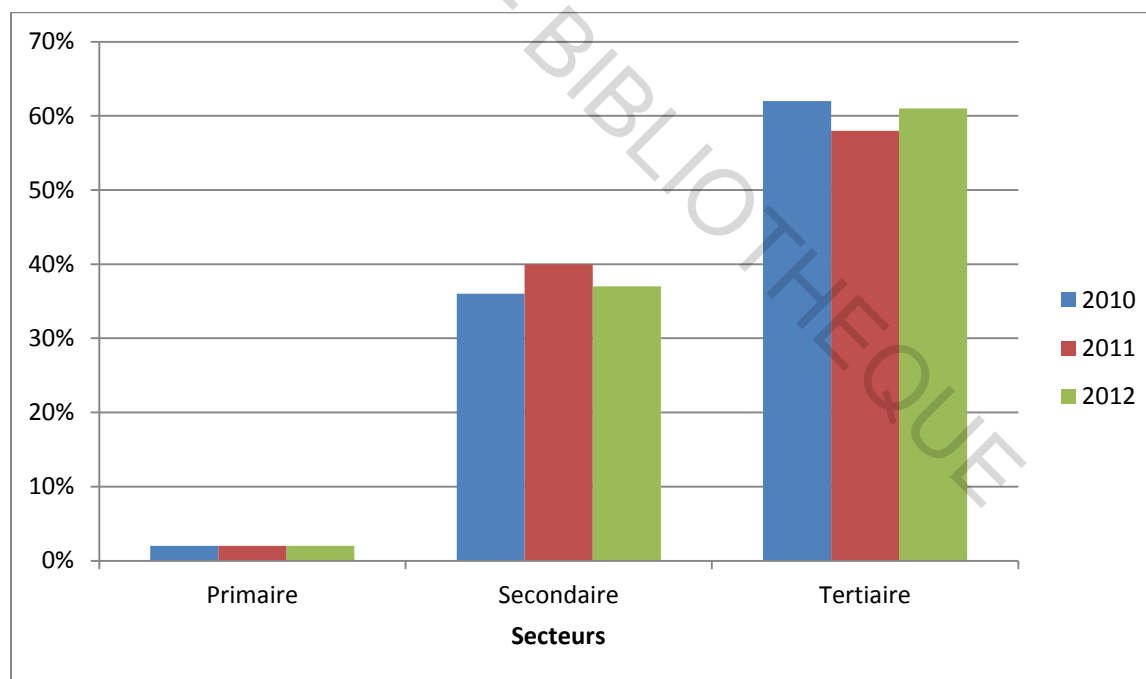
Les activités sont classées en trois différents secteurs qui sont le secteur primaire, le secteur secondaire et le secteur tertiaire. Les analyses qui suivent montreront la part de financement annuel de chaque secteur sur les trois années.

Tableau 3 : Crédits distribués par le système bancaire par secteur à court terme

Secteurs	2010	2011	2012
Primaire	2%	2%	2%
Secondaire	36%	40%	37%
Tertiaire	62%	58%	61%

Source : BCEAO, rapport annuel 2012

Graphique 3 : Evolution du crédit distribué par le système bancaire par secteur



Source : nous-même

A partir du tableau 3 ci-dessus, on note les éléments suivants :

Le secteur primaire ne bénéficie que de 2% des financements bancaires. Le secteur secondaire bénéficie d'environ 37% tandis que le secteur tertiaire en reçoit plus que 60%. Les banques

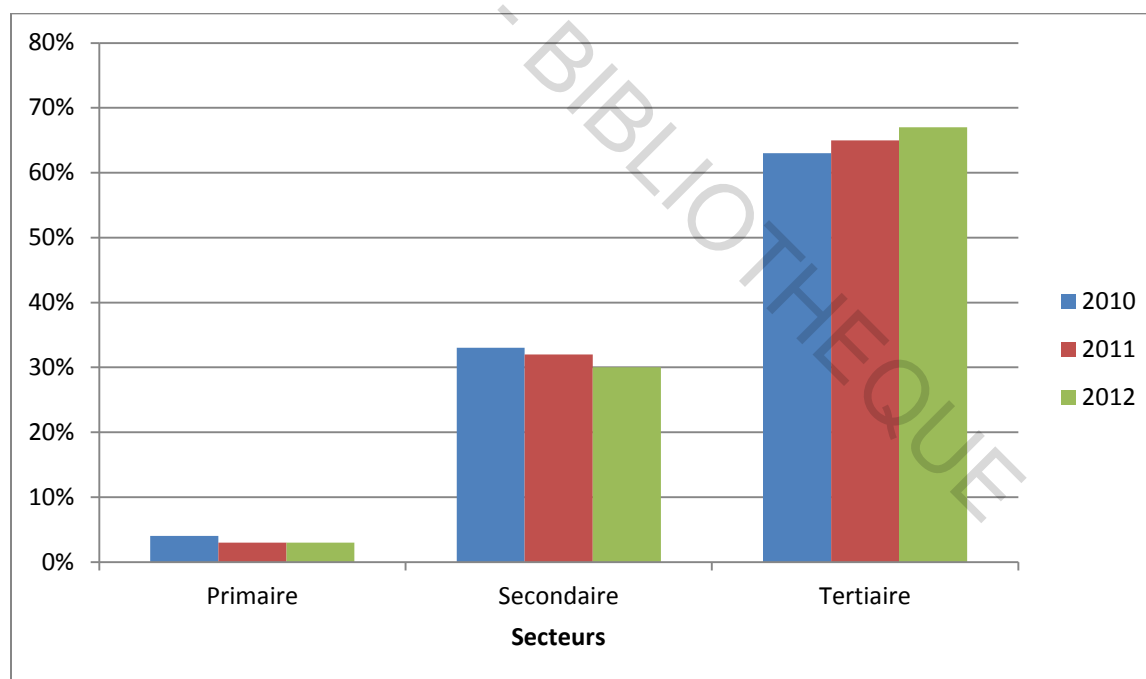
financent à court terme plus les activités du secteur tertiaire que les activités des autres secteurs. Le secteur primaire dont l'agriculture représente l'activité importante ne bénéficie que 2% du financement annuel des banques.

Tableau 4 : Crédits distribués par le système bancaire par secteur à moyen et long terme

Secteurs	2010	2011	2012
Primaire	4%	3%	3%
Secondaire	33%	32%	30%
Tertiaire	63%	65%	67%

Source : BCEAO, rapport annuel 2012

Graphique 4 : Evolution du crédit distribué par le système bancaire par secteur



Source : nous-même

A partir du tableau 4, le secteur primaire ne bénéficie que de 3% des financements bancaires. Le secteur secondaire bénéficie plus de 30% tandis que le secteur tertiaire en reçoit plus que 65%. A moyen et long terme, le secteur primaire est presque délaissé au profit du secteur secondaire et du secteur tertiaire.

Après analyse du financement du secteur agricole à court et à moyen et long terme, nous pouvons conclure que le secteur primaire en général et l'agriculture en particulier bénéficie moins de financement que les autres secteurs d'activités bien qu'une banque est spécialisée pour le financement de ce secteur. Malgré l'état de surliquidité¹⁸ des banques de la Côte d'Ivoire, l'offre de crédit bancaire en agriculture y est globalement :

- coûteuse avec un taux d'intérêt prohibitif sauf pour les institutions de micro-finance,
- insuffisante avec beaucoup de paysans exclus des circuits bancaires).

Seuls les grands exploitants agricoles (des urbains double-actifs pour la plupart) bénéficient des produits du système bancaire classique¹⁹.

Finalement, la majorité des paysans contractent des crédits de type commercial sous forme d'avances en nature ou liquidité émanant respectivement de leurs fournisseurs ou de leurs clients. En situation défavorable, "le crédit commercial est un système qui résiste" car les commerçants connaissent suffisamment les métiers de leurs partenaires pour mettre en place des règles de remboursement efficaces.

D'une façon générale, en agriculture, les crédits bancaires à court terme restent rares et ceux à moyen et long termes sont quasi-inexistants.

2. Les institutions de microfinance

Le secteur de la microfinance en Côte d'Ivoire est structuré autour de deux types d'institutions à savoir les institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit et les institutions non mutualistes (ONG et Société Anonyme). Les structures mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit regroupent la quasi-totalité des institutions de microfinance de la Côte d'Ivoire (portail microfinance, importance et couverture de la microfinance, www.lamicrofinance.org).

a. Implantation des Institutions de Microfinance sur le territoire national

Une inégale répartition des institutions de microfinance (IMF) au plan national est notée avec 53% dans la région du Sud tandis que le Centre et l'Est regroupent respectivement 20.6% et

¹⁸ Les banques disposent beaucoup de fonds mais compte tenu des risques, elles financent moins les projets

¹⁹ Claude FALGON (2000)

8.3% du nombre total de structures. Malgré la pratique de plusieurs activités y compris les activités agricoles dans le nord, seules 7.8% des institutions de microfinance y sont présentes. L'inégale répartition des institutions de microfinance est aussi constatée entre les zones rurales et les zones urbaines, ces dernières concentrant plus de 70% des IMF²⁰.

Dans le but d'assurer un taux de recouvrement de 100% et d'assurer leur propre pérennité, les COOPEC (qui représentent le plus important système de crédit mutualiste ivoirien) :

- centrent leurs activités sur les entrepreneurs urbains et accessoirement sur les exploitations agricoles de taille moyenne,
- imposent des règles de fonctionnement très strictes à leurs clients et, par voie de conséquences, très restrictives pour les projets de ces derniers.

b. Evolution des dépôts et des crédits des SFD²¹ de 2007 à juin 2011

Les institutions de microfinance, au cours de la dernière décennie ont connu un véritable essor au point de jouer un rôle important dans le financement de l'économie, particulièrement les activités des très petites entreprises, faisant d'elles un moyen efficace de lutte contre la pauvreté. Ce développement du secteur a été quelque peu contrarié par les différentes crises qu'a connu le pays de 2000 à 2010, avec des pics en 2002 et 2010. Le nombre d'institutions est passé de 93 en 2006²² à 84 institutions²³.

Au vue du tableau 5 nous constatons une baisse significative des bénéficiaires des crédits de 2007 à 2009 avant de connaître une légère augmentation en 2010 et chuter en juin 2011. Soit une baisse respective de 15% et 80% en 2008 et 2009 et une hausse de 9% en 2010 avant de connaître une baisse de 80% en juin 2011.

²⁰ Source : www.lamicrofinance.org

²¹ Selon la loi portant réglementation de systèmes Financiers Décentralisés, un SFD est une institution dont l'objet principal est d'offrir des services financiers à des personnes qui n'ont généralement pas accès aux opérations des banques et établissements financiers tels que définis par la loi portant réglementation bancaire et habilitée aux termes de la présente loi à fournir ces prestations.

²² Source : www.lamicrofinance.org

²³ Source : www.lamicrofinance.org

Tableau 5 : Evolution des dépôts et de crédits

	2007	2008	2009	2010	Juin 2011
Dépôts (CFA)	83.251.823.722	85.338.453.726	89.780.349.098	90.174.864.890	89.204.187.762
Crédits mis en place (CFA)	42.234.765.826	40.676.490.026	22.870.802.181	28.270.760.785	6.897.743.995
Bénéficiaires des crédits	247.285	210.350	42.849	46.768	9.313

Source : Portail microfinance²⁴, importance et couverture de la microfinance

²⁴ Source : www.lamicrofinance.org

3. Un environnement agricole incertain

L'environnement socio-économique des exploitants agricoles n'incite pas les banques à leur accorder des crédits car d'importants facteurs d'inquiétude subsistent.

a. Faible “culture économique” des agriculteurs

Les paysans ne possèdent pas “ la culture du crédit²⁵”. Ils surinvestissent et se retrouvent souvent à court de trésorerie pour acheter les consommations intermédiaires nécessaires à la valorisation de leurs investissements.

b. Rentabilité incertaine des activités agricoles

L'étude de Claude FALGON (2000) effectuée sur le financement du secteur agricole ivoirien, la capacité à rembourser des crédits investis dans des activités agricoles est tributaire de la technicité et des compétences en gestion de l'emprunteur, mais aussi de facteurs extérieurs tels le climat (sécheresse) ou la santé (décès). Ces risques indépendants du débiteur ne sont actuellement pas couverts par des mécanismes spécifiques. Bien que ces risques ne relèvent pas de la fonction de crédit, ce sont pour l'instant les banques qui les supportent en subissant de plein fouet les problèmes de recouvrement qu'ils impliquent. Les institutions financières minimisent finalement leur perte financière en fixant des taux d'intérêt élevés voire dissuasifs pour les paysans.

c. Manque de recours en cas de problèmes de recouvrement

Pour contrer les risques de non-remboursement, les recours sont rares. Les initiatives du secteur bancaire ivoirien se retrouvent très freinées car il n'existe pas de :

- garanties réelles notamment foncières,
- sociétés d'assurances agricoles,
- pouvoir judiciaire fort capable de gérer les conflits liés aux problèmes d'impayés.

4. Stratégie de sécurisation du crédit agricole

Pas de crédit si le crédit n'est pas sécurisé. Il suffit d'aider les banquiers comme les paysans à réduire les risques de non remboursement des crédits en améliorant :

²⁵ Claude FALGON (2000)

- l'appui technique aux producteurs pour augmenter les rendements et par voie de conséquence les revenus agricoles,
- la culture agricole des banquiers en leur permettant d'accéder à des informations sur l'environnement techno-économique des exploitations demandeuses de crédit. Force est de constater que le système bancaire connaît en effet mal le secteur agricole alors qu'il est évidemment indispensable que les institutions de crédit connaissent les métiers dont elles sont censées soutenir les activités.

III. WARRANTAGE : UNE APPROCHE INCITATIVE AU FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

Dans un contexte où l'endettement demeure le lot d'un petit nombre d'agriculteurs, le crédit warrantage se veut une réponse à un meilleur accès des services financiers pour ces derniers.

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

Ce système peut fonctionner avec une seule banque qui accepte les warrants comme garantie et qui fournit un prêt au producteur qui a stocké sa production.

1. Fonctionnement

Les principaux intervenants sont les suivants : le producteur, l'entreposeur, l'émetteur de prêt, le contrôleur, le propriétaire des infrastructures de stock et l'assureur de l'entreposeur.

i. Producteur

Il cherche à stocker sa production, à obtenir un crédit et à vendre sa production en période de soudure²⁶.

ii. Entrepouseur

Il stocke les productions après avoir effectué les traitements nécessaires (lavage, triage, etc.) garantissant leur qualité. Son rôle est de consigner les entrées et les sorties du stock et de délivrer le récépissé, appelé « warrant », qui certifie le type de produit stocké, la quantité, la date, etc.²⁷

iii. Emetteur des prêts

Une banque accepte de reconnaître la garantie fondée sur les récépissés et émet un prêt au producteur sur la base de cette garantie. Le prêt permet ainsi au producteur de continuer à subvenir aux besoins de sa famille sans vendre directement sa production à bas prix²⁸.

iv. Le contrôleur

Il s'assure de la qualité du grain stockée et de sa conformité par rapport aux normes requises²⁹.

v. Le propriétaire des infrastructures de stockage

Il peut s'agir du stockeur lui-même, de la banque qui finance les producteurs, d'ONG qui ont financé leur construction, ou d'un gros producteur. Les infrastructures peuvent être vendues, cédées, ou louées au stockeur³⁰.

vi. L'assureur de l'entrepouseur

Le stockeur est encouragé à prendre une assurance en cas d'incendie sur le stock³¹.

²⁶ Rapport AFD (2011)

²⁷ Rapport AFD (2011)

²⁸ Rapport AFD (2011)

²⁹ Rapport AFD (2011)

³⁰ Rapport AFD (2011)

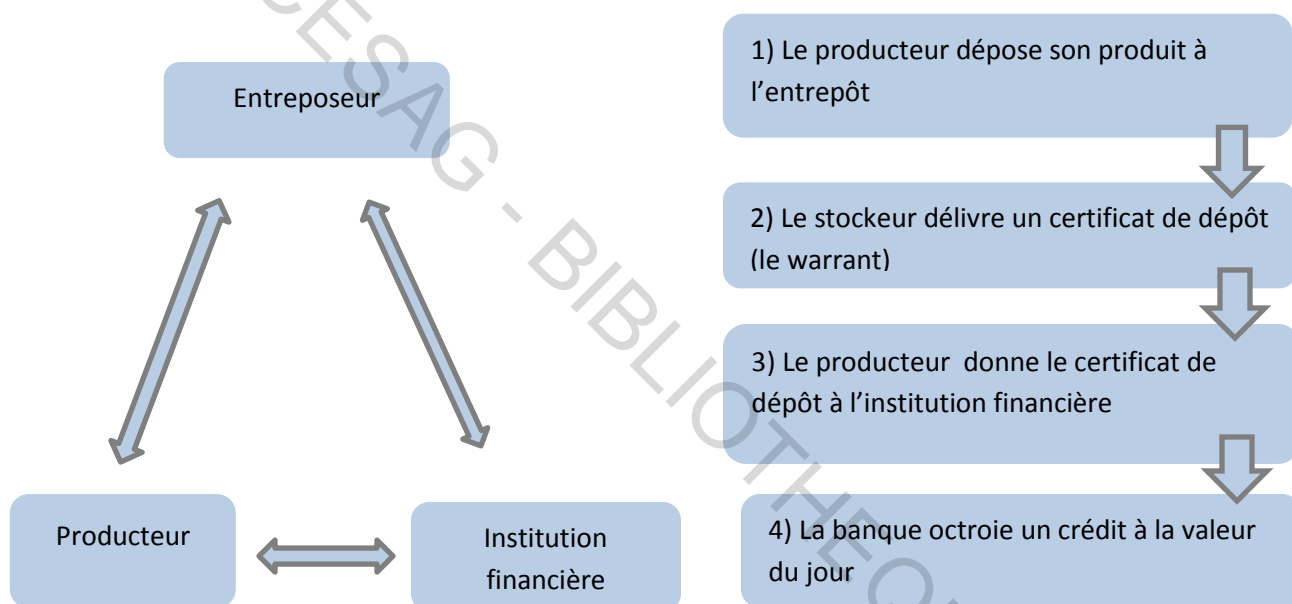
³¹ Rapport AFD (2011)

a. Fonctionnement technique

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

Figure 1 : Fonctionnement étape par étape d'un warrantage

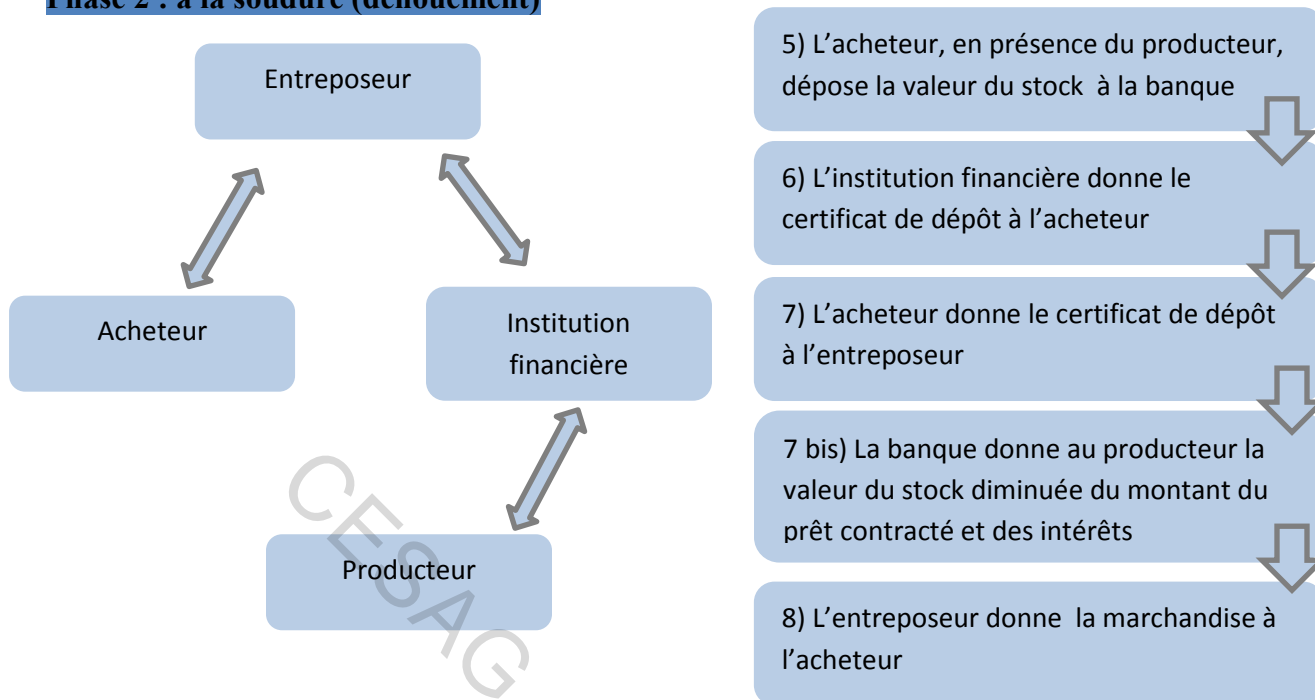
Phase 1 : à la récolte (constitution)



Source : Portail microfinance³², le warrantage, un système au service du financement des producteurs agricoles

³² www.lamicrofinance.org

Phase 2 : à la soudure (dénouement)



Source : Portail microfinance³³, le warrantage, un système au service du financement des producteurs agricoles

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

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

³³ www.lamicrofinance.org

Figure 2 : Vision temporelle du warrantage sur une saison

	Récolte	Montée des prix	Soudure	
→				
	Animation, formation			
	Demande de crédit			
	Acceptation de la demande par la banque			
	Mise en stock			
	Fermeture des magasins			
	Déblocage du crédit			
			Stockages	
			Contrôles	
			AGR	
				Remboursement
				Déstockage

Source : rapport AFD, (mai 2011), gestion des risques par les petits producteurs. Focus sur l'assurance récolte indicelle et le warrantage, P29

b. Fonctionnement économique

Le fonctionnement économique du warrantage est résumé dans le tableau ci-dessous

Tableau 6 : Bilan financier pour l'agriculteur

	Récolte	Soudure	
Sans stockage	+vente de la récolte (prix bas)	+vente de la récolte (prix bas)	Total 1
Avec stockage	+crédit	-crédit	Total 2
	-fourniture et autres dépenses (sacs, location, insecticides, etc.)	-intérêts	
	-Transport		
			Bénéfice = 2-1

Source : rapport AFD, (mai 2011), gestion des risques par les petits producteurs. Focus sur l'assurance récolte indicelle et le warrantage, p29

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

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

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

Pour la banque, l'octroi d'un prêt présente un risque qui sera couvert par la prise en garantie du stock à sa valeur au jour du stockage. Le montant du prêt pourra représenter un montant inférieur à cette valeur pour se prémunir contre d'éventuelles baisses des prix. Généralement la banque prête de 70 à 80% de la valeur de la production.

2. Stratégie de gestion de risque

En plus d'être un outil de gestion de la trésorerie, le système warrantage peut-être également un outil de gestion du risque agricole pour la banque :

- les charges sont moins élevées avec une opération de warrantage qu'avec les crédits traditionnels. Les risques sont quasi inexistant étant donné qu'il existe une garantie constituée d'un stock de produits liquidable (en quantités voulues), divisible (facile à vendre) et mobilisable à tout moment ;
- les frais de suivi du warrantage sont très faibles en raison de la concentration du crédit, débloqué en une seule fois par cycle mais aussi parce qu'une majeure partie du travail est délégué à l'organisation paysanne (suivi du stock, gestion des clés) ;
- le crédit permet la réalisation d'activités génératrices de revenu qui permettent à son tour le remboursement du crédit;

- la standardisation et le regroupement de produits à un endroit facilitent la vente : ces deux facteurs peuvent attirer les commerçants ;
- le taux de remboursement facilitent le développement de la banque ;
- il permet de bénéficier des hausses de prix saisonnières ou de stabiliser les prix en fonction de son échelle d'implantation.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ET MODALITES DE LA
MISE EN PLACE DU WARRANTAGE**

Le présent chapitre a pour but de mettre d'abord en exergue les conditions de faisabilité du projet à travers l'analyse stratégique de l'environnement (le marché, les typologies de production, les aléas climatiques et les intrants agricoles) et l'administration d'un questionnaire aux agents de banque ainsi que les agriculteurs pour avoir leur avis sur le warrantage et déterminer leurs différents besoins. Ensuite nous analyserons la stratégie marketing à mettre en place pour la réussite de notre projet. Enfin nous mettrons en place le chronogramme de la mise en œuvre du warrantage.

I. ANALYSE STRATEGIQUE DE L'ENVIRONNEMENT

Pour la réalisation de notre projet, nous avons porté notre choix sur la partie nord de la Côte d'Ivoire. Nous présenterons à travers cette partie les caractéristiques de la zone nord de la Côte d'Ivoire, ce qui justifierait notre choix. Il devient plus que nécessaire d'identifier les facteurs qui justifieraient la mise en place du warrantage et, par la même occasion, déceler les contraintes pouvant conduire à son échec.

1. Présentation du nord de la Côte d'Ivoire

Le nord de la Côte d'Ivoire, frontalier du Mali et du Burkina Faso, est principalement constitué de vastes savanes et son climat est de type climat soudanais. Ses villes principales sont Korhogo, Ferkessédougou, Boundiali, Odienné et Tingréla. Il est peuplé pour l'essentiel de Malinkés et de Sénoufos avec également une minorité de bergers Peuls. La zone nord de la Côte d'Ivoire, par le nouveau découpage, s'étend sur 12 régions administratives³⁴ et 40 départements³⁵. Elle couvre une superficie totale de 172 000 km² soit 54%³⁶ de la superficie totale du pays.

Cette sous partie nous permettra de connaître la structure de la population ainsi que le marché potentiel qu'il faudra conquérir.

³⁴ Source : ins.ci

³⁵ Source : ins.ci

³⁶ Source : fao.org

i. *La population*

La population de la région nord est estimée à 4 673 285 habitants³⁷ en 2008, soit 21%³⁸ de la population totale qui est estimée à 21 952 093 habitants (juillet 2012)³⁹ de la Côte d'Ivoire.

Tableau 7 : Répartition de la population de la zone nord de la Côte d'Ivoire

Région	Chef-lieu district	Population en 2008	Densité (hbts/km ²)
Poros, tchologo et bagoué	Korhogo	1 258 821	31,5
Folon, kabadougou	Odienné	301 202	14,4
Hambol, gbèkè	Bouaké	1 463 060	52,5
Béré, Bafing, Worodougou	Séguéla	701 009	31,6
Boukani, Gontougou	Bondoukou	949 193	24,9
TOTAL	-	4 673 285	-

Source : INS, SIGD

³⁷ Source : ins.ci

³⁸ Nous-même

³⁹ www.indexmundi.com

ii. *Le découpage administratif*

Le tableau ci-dessous nous montre le découpage du nord de la Côte d'Ivoire

Tableau 8 : Découpage administrative du nord de la Côte d'Ivoire

REGION	CHEF LIEU	DEPARTEMENTS	SOUS-PREFECTURES
BAFING	TOUBA	Koro, Ouaninou, Touba	Booko, Borotou, Mahandougou, Niokosso, Koonan, Dioman Gouekan, Saboudougou, Guinteguella, Founbesso
BAGOUE	BOUNDIALI	Boundiali, Kouto, M'bengué, Tengrela	Baya, Kassereet Siempurgo, Ganaoni, Blessegue, Gbon, Kolia, Sanhala, Bougou, Katogo, Debete, Kanakono, Papara
BERE	MANKONO	Dianra, Mankono, Kounahiri	Dianra Et Diarra-Village, Mankono, Marandallah, Sarhala, Tieningboue, Koungasso,
BOUNKANI	BOUNA	Bouna, Doropo, Nassian, Tehini	Bouko, Ondiefidouo Et Youndouo Danoa, Kalamon Et Nimoue, Bogofa Kakpin, Koutouba, Nassian Et Sominasse, Gogo, Tehini Et Tougbo
FOLON	MINIGNAN	Kaniasso, Minignan	Goulia, Tienko, Mahandiana-Sokourani, Kimbrila Nord Kaniasso Minignan Et Sokoro
GBEKE	BOUAKE	Beoumi, Botro Bouake Sakassou	Ando-Kekrenou Beoumi Et Kondrobo, Bodokro, Loloboet N'guessankro, Botro Et Krofoinsou, Diabo Et Languibonou, Bounda, Brobo Et Mamini, Djebonoua, Ayaou-Sran, Dibri-Assikro, Sakassou Et Toumodi-Sakassou

GONTOUGO	BONDOUKOU	Bondoukou Koun-Fao, Sandegue, Tanda, Transua	Appimandoum, Pinda-Boroko, Bondo, Laoudi-Ba Sapli-Sepingo, Taoudi Et Yezimala, Goumere Et Tabagne, Sorobango Et Tagadi, Baohia Et Kouassi-Datekro, Kokouïan, Tankesse Et Tienkoikro, Koun-Fao, Bandakagni, Tomora, Dimandougou, Sandegue, Et Yorobodi, Amanvi Daimba, Tanda Et Tchedio, Assueferry, Kouassi-Niaguini T Transua
HAMBOL	KATIOLOA	Dabakala, Katiola, Niakaramandougou	Bassawa, Satama-Sokoro, Tendene-Bambarasso Et Yaossedougou, Bonieredougou Et Foubolo, Fronan Katiola Timbe, Arikokaha, Niakaramandougou Et Tortiya Badikaha Niedekaha Et Tafire
KABADOUGOU	ODIENNE	Gbeleban, Madinani, Odienné-Samatiguila, Seguelon	Gbeleban Et Seydougou, Fengolo, Madinani, Et Ngoloblasso, Bako, Bougoussou Et Dioulatiedougou, Kimbrila-Sud, Tieme, Samatiguila Et Samago, Odienne, Gbongaha Et Seguelon
PORO	KORHOGO	Dikodougou, Korhogo, Sinematiali	Boron, Dikodougou Et Guiembe Katiali Et Fofoin, Dassoungboho Et Tioroniaradougou, Karakoro, Niafoin Et Sirasso, Kiemou Et Napie, Kombolokoura, Koni Et Lataha, Korhogo Ville, Kagbolodougou, Sediogo Et Sinematiali
TCHOLOGO	FERKESSEDOUGOU	Ferkessedougou, Kong, Ouangolodougou	Ferkessedougou, Koumbala Et Togoniere, Bilimono, Kong Et Sikolo, Diawala, Nielle Et Toumoukro, Kouara Et Ouangolo
WORODOUGOU	SEQUELA	Kani, Séguela	Djibrosso, Fadiadougou Et Morondo, Kani, Bobi-Diarabana Seguela, Dualla Et Massala, Kamalo, Sifie Et Worola

Source : ins.ci

iii. *Typologie de production*

Selon le rapport FAO (1998), les populations rurales du nord de la Côte d'Ivoire pratiquent essentiellement l'agriculture et/ou l'élevage. Les différentes cultures pratiquées sont:

- les cultures vivrières (igname, maïs, riz, arachide, mil, sorgho, patate douce, niébé, fonio);
- les cultures annuelles de rente (coton, tabac, soja, cultures maraîchères, canne à sucre);
- les cultures pérennes de rente (mangues, avocats, agrumes, anacarde);
- l'élevage de bovins, caprins, porcins, ovins, volaille ainsi que la pisciculture et l'apiculture.

Tableau 9 : Répartition des principales productions agricoles des régions nord de la Côte d'Ivoire

Régions	Productions agricoles
Poros, Tchologo et Bagoué	Coton, anacarde, mil, sorgho, fonio, karité
Folon, Kabadougou	Anacarde, riz, karité, coton
Hambol, Gbêkê	Riz, igname, anacarde, coton
Béré, Bafing, Worodougou	Taro, manioc, maïs, coton, anacarde
Boukani, Gontougou	Anacarde, cacao, café, taro, igname

Source : INS, SIGDSE

Au regard du tableau 9, nous constatons une diversification de la production au nord de la Côte d'Ivoire. Les principales cultures rencontrées sont l'anacarde, le maïs, l'igname, le sorgho, le coton, le riz, le taro, le mil. L'anacarde est la production la plus dominante car elle est produite dans toutes les régions sans oublier la production cotonnière qui est aussi très importante dans le nord de la Côte d'Ivoire.

Dans le cadre de notre projet professionnel, nous nous intéressons aux produits qui ont une durée de conservation au-delà de six (6) mois. Ce qui nous a permis de porter notre choix sur les

produits suivants : le maïs, le riz, l'anacarde, le mil, le sorgho, la pistache, l'arachide, etc. Ces différents produits seront stockés pour constituer des garanties pour les agriculteurs. Pour cela nous porterons une attention particulière sur les différentes manières de conservation des différents produits à stocker.

iv. Les intrants agricoles

Les intrants agricoles sont disponibles à des coûts élevés. Les agriculteurs pouvant pas s'en procurer, s'endettent auprès des commerçants et sont contraints de leur vendre la production à un prix bas et ces commerçants nantis profitent des hausses des prix et du crédit. Cela entraîne donc une productivité agricole réduite, un prix d'achat faible et une importante perte après la récolte⁴⁰.

Le warrantage pourrait donc apporter une réponse à cette situation.

v. Les aléas climatiques

Il existe en Côte d'Ivoire deux régions climatiques superposables aux deux grands types de paysages rencontrés:

- La savane et la forêt claire du nord, dont le climat de type soudanais comporte une saison sèche et une saison des pluies. Ces saisons sont déterminées par la rencontre des deux masses d'air, l'alizé continental, chaud et sec, appelé «harmattan» et l'alizé austral ou mousson, froid et humide ;
- La forêt dense et humide, avec un climat de type guinéen, comporte deux saisons des pluies et deux saisons sèches.

Le pays jouit d'un climat favorable au développement de l'agriculture. Les précipitations sont abondantes dans la zone forestière, variant entre 1 600 et 2 000⁴¹ mm d'eau par an. Elles sont un peu moins importantes, dans la zone des savanes, avec en moyenne, 800 à 1 400⁴² mm d'eau par an. Dans l'ensemble, le territoire est relativement bien arrosé.

⁴⁰ <http://www.new-ag.info/fr/country/profile.php?a=2413>

⁴¹ Rapport (octobre 2009) sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture

⁴² Rapport (octobre 2009) sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture

2. Opportunités et menaces

Domaines	Composantes	Opportunités	Menaces
Politique	Stabilité politique, régulation du commerce extérieur	Fin de la crise postélectorale, PND 2012-2015, les projets PSAC et PAPC	
Economique	Evolution du PNB, chômage, l'inflation, pouvoir d'achat, politique monétaire, etc.	Suppression de 19 postes de commission, perspective de la croissance économique intéressante	
Démographique	Démographie, mobilité sociale	Le taux de croissance de la population est intéressant	Faible taux d'alphabétisation
Socioculturel	Modes de vie, attitudes par rapport aux loisirs et au travail, etc.		Faible culture de crédit
Marché	Caractéristique du marché	Existence d'un marché potentiel	Existence d'IMF, commerçants nantis

Source : nous - même

3. Le rapport de l'enquête

i. base de sondage

Les informations sont collectées par l'administration d'un questionnaire. Notre base de sondage se constitue d'une population exerçant une activité agricole repartis sur la zone de Bouaké, Korhogo et Ferkessédougou pour ce qui concerne les agriculteurs. Pour les banques, nous nous sommes intéressés aux agents d'ORABANK et de la BICICI (Abidjan et Bouaké).

ii. Echantillonnage

Nous avons interrogé 246 personnes en tenant compte de l'activité (l'agriculture). Il convient de préciser que l'échantillon est réparti comme suit :

- échantillon Bouaké : 19
- échantillon Korhogo : 134
- échantillon Ferkessédougou : 93

Les résultats sont le fruit de la combinaison du traitement des données recueillies au cours des entretiens (banques et organisations paysannes et/ou ses membres) à travers l'administration des questionnaires.

iii. Difficultés rencontrées

Nous avons rencontré des difficultés pendant la collecte des informations (administration des questionnaires) parce que nous suivons les cours au moment où nous rédigeons ce projet. Pour le questionnaire des différentes banques qui ont été choisies pour la réalisation de ce projet, nous avons envoyé par mail au DAF (Directeur Administratif Financier) de ORABANK (KONAN Etienne), au Contrôleur de Risque Régional de BICICI (ALASSANE Binaté MBF 9) et à YAO Laetitia Espérance (Commerciale BICICI Bouaké). L'obtention des copies renseignées n'a pas été facile. Pour ce qui concerne les agriculteurs nous avons envoyé le questionnaire au Coordonnateur du projet PAPC (YOBOUËT Lazare) à Korhogo qui a pour mission d'aider les agriculteurs du nord de la Côte d'Ivoire à se moderniser et les rassembler en organisation paysanne. Et aussi à N'GUESSAN Francis Alain à Ferkessédougou (Agent Ressources Humaines Groupe OLAM).

iv. *Traitement des données*

Le traitement et analyse statistique des données quantitatives issues des questionnaires, ont été fait à l'aide du logiciel SPHINX. Le programme Excel a servi à la réalisation des différents tableaux de l'étude.

1. Résultat auprès de la banque

Les résultats après les questionnaires auprès des banques nous donnent des informations suivantes :

Les agents d'ORABANK et de BICICI ont donné leur avis favorable sur le produit bancaire et précisément sur les conditions de financement du warrantage :

- Ouverture de compte bancaire par l'agriculteur ;
- Remboursement à court terme (de 6 à 12 mois) ;
- Stockage d'une partie de la production comme garantie pour la banque ;
- Financement de 70 à 80% de la valeur du produit stocké ;
- Vente des produits stockés pour le règlement du crédit au cas où l'activité génératrice de revenu n'a pas pu rembourser le prêt ;
- Le surplus sur la vente des produits après remboursement du prêt est reversé sur le compte du producteur.

Par contre pour le taux d'intérêt, les agents des deux différentes banques ont donné des avis contraires. Pour eux le taux d'intérêt doit être négocié entre la banque et les agriculteurs.

Quant à la Banque pour le Financement de l'Agriculture (BFA), nous n'avons pas pu administrer le questionnaire car les agents disent qu'ils n'ont pas reçu la lettre d'autorisation.

2. Résultats auprès des agriculteurs

i. *Le sexe*

Pour ce qui est de l'analyse du sexe de notre échantillon, 203 soit 83% des interrogés ont un sexe masculin et 43 soit 17% ont un sexe féminin (voir tableau 10). Au-delà de cette analyse nous avons pu remarquer le nombre important de femme qui pratique l'agriculture et qui appartient à des organisations paysannes.

Tableau 10 : Répartition (%) par sexe des agriculteurs

Sexe	Effectif	%
Masculin	203	82,52
Féminin	43	17,48
Total	246	100

Source : enquête pour la mise en place du warrantage

ii. *Le niveau d'instruction*

L'enquête a révélé que notre échantillon se compose en majorité d'analphabète pour 47%, 27% de notre échantillon ont un niveau primaire, 18% d'agriculteurs ont un niveau secondaire et 8% un niveau supérieur (19 interrogés pour la localité de Bouaké, 134 pour celle de Korhogo et 93 pour celle de Ferkessédougou).

Tableau 11 : Niveau d'instruction des agriculteurs

Niveau d'instruction	Effectifs	%
Aucune	115	46,75
Primaire	66	26,83
Sécondaire	45	18,29
Supérieur	20	8,13
Total	246	100,00

Source : enquête pour la mise en place du warrantage

iii. *Appartenance à une organisation paysanne*

Le tableau 12 nous précise qu'environ 71% de la population des agriculteurs appartient à des OP. Cet état stipule la volonté d'être solidaire ou la nécessité d'avoir le soutien d'un autre. En réalité, les acteurs adhèrent de façon passive aux organisations.

Tableau 12 : Répartition (%) des producteurs selon leur appartenance à une organisation paysanne

Appartenance à une organisation	Effectifs	%
Oui	175	71,14
Non	71	28,86
Total	246	100,00

Source : enquête pour la mise en place du warrantage

Cette donnée précise qu'environ 71% de la population des agriculteurs appartient à des organisations paysannes. Cet état stipule la volonté d'être solidaire ou la nécessité d'avoir le soutien d'un autre. En réalité, les acteurs adhèrent de façon passive aux organisations.

iv. Le revenu des agriculteurs

L'analyse des réponses des interviewés nous a permis d'avoir une appréciation des revenus engrangés par notre cible d'étude aussi bien à Bouaké, Korhogo et qu'à Ferkessedougou.

Au regard de ce tableau ci-dessous nous constatons que 41% des producteurs interrogés dispose d'un revenu annuel compris entre 1 000 000 et 3 000 000 FCFA, 25% dispose d'un revenu annuel compris entre 3 000 000 et plus et 23% ont un revenu annuel compris entre 500 000 et 1000 000 FCFA.

Tableau 13 : Répartition (%) des revenus annuels des agriculteurs

Revenu annuel	Effectifs	%
[0-100 000]	1	0,41
[100 000-500 000]	24	9,76
[500 000-1000 000]	57	23,17
[1000 000-3000 000]	102	41,46
[3000 000 et plus]	62	25,20
Total	246	100,00

Source : enquête pour la mise en place du warrantage

D'une manière générale, les interviewés ne disposent pas de revenu assez important pour faire face à leur besoin pressant de liquidité et donc pourraient être intéressés par notre produit, dans la mesure où cela contribuera à accroître leurs avoirs à court terme.

v. Les besoins des agriculteurs

L'enquête a révélé que notre échantillon exprime un besoin de financement pour la réalisation de leur activité (avant la récolte et au moment de la récolte). Les crédits sont détaillés de la façon suivante :

- subvenir à l'achat de matériaux agricoles, de produits chimiques et à la rémunération des manœuvres ou employés ;

- financement de la campagne ;
- augmentation de la production ;
- permettre à la réalisation des activités génératrices de revenu.

Tableau 14 : Répartition (%) des besoins (FCFA) sollicités par les agriculteurs

Montant	Effectifs	%
500 000	130	52,85
1 000 000	61	24,80
2 000 000	45	18,29
3 000 000	10	4,07
Total	246	100,00

Source : enquête pour la mise en place du warrantage

Les résultats de l'enquête révèlent des proportions respectivement élevées (53%) de producteurs ayant des besoins de 500 000 et 25% pour un crédit de 1 000 000 FCFA. Par contre 18% sollicite un besoin de 2 000 000 FCFA pour la réalisation de leur activité et 4% à besoin de 3 000 000 pour ses activités.

vi. Magasins de stockage

Tableau 15 : Répartition des agriculteurs disposant un magasin de stockage

Magasin de stockage	Effectifs
Oui	99
Non	110
Total	246

Source : enquête pour la mise place du warrantage

Les résultats du tableau 15 révèlent que 40% des agriculteurs dispose d'un magasin de stockage et 60% n'en disposent pas. Cela peut s'expliquer par la situation difficile que vivent les agriculteurs dans ces zones.

vii. Les perspectives

D'une manière générale, notre échantillon est favorable à l'idée de pouvoir souscrire à notre produit warrantage à condition que nous leurs propositions des taux attractifs. Notre échantillon est favorable sur les conditions de pratique du warrantage. Les agriculteurs perçoivent le

warrantage comme un facteur clé de leur développement. Notre échantillon considère que le warrantage impactera positivement leur activité économique mais aussi leur condition de vie. Mais toutefois ils craignent les détournements par les comités warrantages. Cette analyse nous laisse croire en l'existence d'un marché potentiel que nous pourrions satisfaire à travers notre étude.

II. MARKETING

Le marketing sera composé de deux (2) parties. Le marketing stratégique et le marketing opérationnel.

1. Le marketing stratégique

La stratégie marketing que nous comptons mettre en place prendra en compte 3 notions clés du marketing moderne. Il s'agit de la segmentation, du ciblage et du positionnement.

a. La segmentation

La segmentation nous permettra d'une part de mieux répondre à la demande des clients et d'autre part de concentrer nos forces en offrant des services sur mesure à chaque segment. Notre clientèle sera segmentée donc en 2 groupes distincts et quasi homogènes : les organisations paysannes masculines et les organisations paysannes féminines.

i. Les organisations paysannes masculines

Il s'agit des coopératives dont les membres sont des personnes physiques masculines exerçant des activités agricoles et qui ressentent un besoin de financement.

ii. Les organisations paysannes féminines

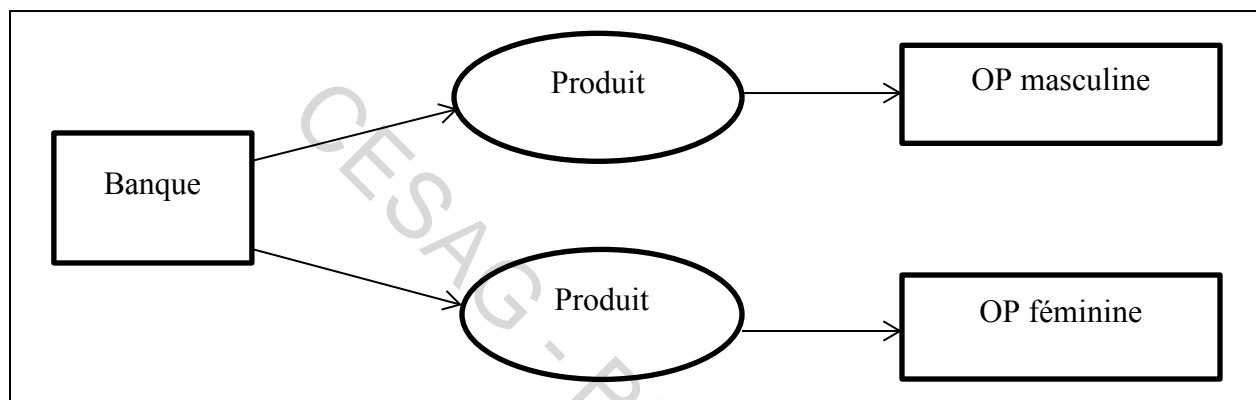
Il s'agit des coopératives dont les membres sont des personnes féminines exerçant des activités agricoles et qui ressentent un besoin de financement.

b. Le ciblage

Nous adopterons une même approche sur les deux segments c'est-à-dire que nous ciblerons les 2 segments avec un même type de produit (prêts accordés en tenant compte de la production mise en stock).

La figure ci-dessous présente le ciblage de notre clientèle :

Figure 3 : Ciblage de notre clientèle



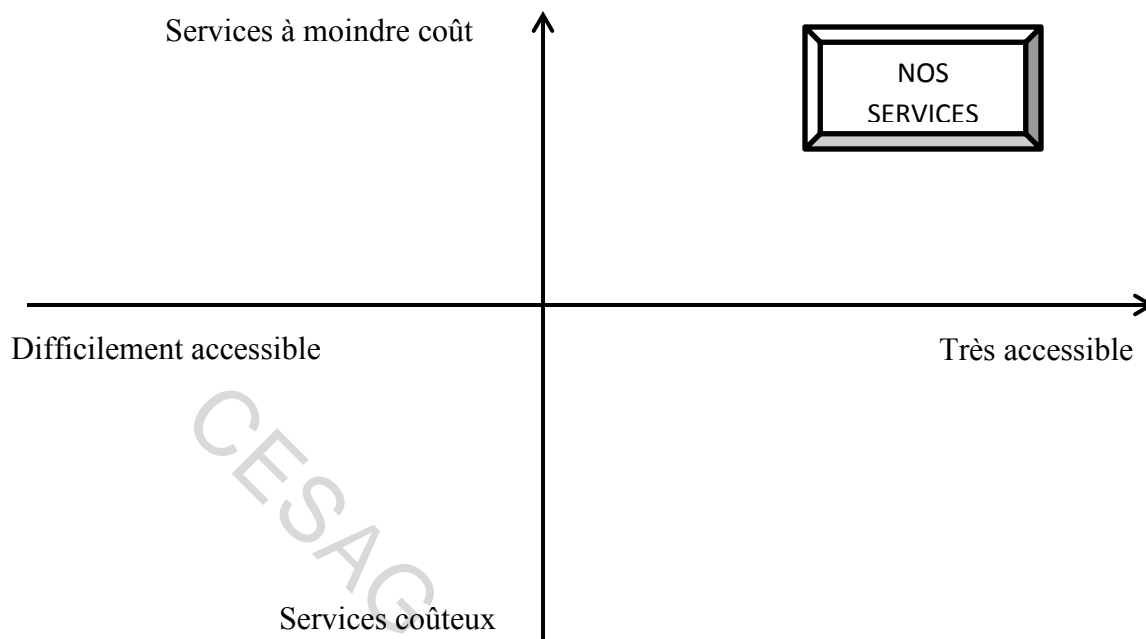
Source : inspiré de LENDREVIE J., LEVY J., LINDON D., (2009), Mercator (théories et nouvelles pratiques du marketing), 9^e édition, Dunod, Paris

c. Le positionnement

Le positionnement consiste à faire un choix stratégique qui cherche à donner à une offre une position crédible, attractive et différente au sein d'un marché et dans l'esprit des agriculteurs.

Notre objectif étant de permettre aux agriculteurs d'obtenir un prêt pour leurs besoins, nous leur proposerons un produit warrantage ayant pour caractéristique d'être facilement accessible c'est-à-dire facile à comprendre et disponible à un coût relativement bas (taux d'intérêt).

La figure ci-dessous présente notre carte de positionnement

Figure 4 : La carte de positionnement

Source : inspiré de LENDREVIE J., LEVY J., LINDON D., (2009), Mercator (théories et nouvelles pratiques du marketing), 9^e édition, Dunod, Paris

2. Marketing opérationnel

Nous sommes conscients que le marketing opérationnel est indispensable au succès de notre projet. Ainsi nous adopterons une stratégie qui intégrera tous les aspects du Marketing mix à savoir la publicité (la communication), la promotion (distribution), le prix et le produit (le service).

a. La communication

Notre principal objectif est de faire connaître le warrantage à tous les agriculteurs du nord de la Côte d'Ivoire ; nous adopterons donc une communication « push ».

Nous utiliserons plusieurs outils connus à savoir la confection de prospectus pour nous faire connaître de notre cible.

Mais à côté de cela, nous utiliserons des moyens de communication très efficaces à savoir les rencontres avec les organisations paysannes.

i. Les rencontres

Des accords seront trouvés avec les comités de warrantage⁴³ d'associations afin d'organiser des rencontres de sensibilisation avec les membres des différentes associations. Les échanges se feront en langue local si besoin est pour leur expliquer le bien fondé du warrantage.

ii. Les formations

Des formations seront organisées avec les acteurs de développement (les ONG) pour la formation des comités de warrantage. Nous avons déjà contacté le Directeur Exécutif de l'ONG ARDPC⁴⁴ (exerce dans le domaine agricole) qui nous a répondu favorablement. Le projet PAPC (Projet d'Assistance Post Conflit) présent au nord qui a pour mission d'aider les agriculteurs à se moderniser et de les aider à se constituer en organisation paysanne sera un atout pour la réalisation du projet.

b. Politique de distribution

L'avantage d'avoir un bon circuit de distribution réside dans le fait qu'il permet d'assurer une meilleure représentation du service sur le marché. Les banques doivent être facilement accessibles par notre cible.

c. La politique de prix

La fixation du prix sera basée sur le taux de rendement. Le taux auquel la banque dégagera un bénéfice sur le montant du prêt accordé aux agriculteurs. Ce taux de rendement sera fixé en tenant compte de la nature de l'activité, du taux d'usure dans la zone UEMOA (15%), du taux de base bancaire et surtout de la portée sociale du projet. Pour notre projet, nous avons fixé le taux d'intérêt à 11% en tenant compte du taux de base bancaire moyen des 24 établissements de crédit (10,59%)⁴⁵ et la moyenne du taux de crédit à la clientèle (13,5%)⁴⁶. Nous estimons que ce taux ce taux sera supportable par les agriculteurs et permettra aussi aux banques de dégager une plus-value sur le prêt accordé aux agriculteurs.

⁴³ Chaque organisation paysanne est représentée par un comité de warrantage qui gère les activités du warrantage (gestion des stocks, négociation des prêts avec la banque, gestion du cahier des stocks, etc.)

⁴⁴ ARDPC : Alliance pour la Reconstruction et le Développement Post Conflit

⁴⁵ Commission bancaire, Rapport annuel (2012)

⁴⁶ Commission bancaire, Rapport annuel (2012)

d. La politique de service (le produit warrantage)

Nous proposerons le même produit warrantage à nos deux segments. Il s'agira pour les agriculteurs d'ouvrir un compte d'épargne à la banque dont le montant minimum sera de 25000 FCFA pour pouvoir bénéficier du crédit warrantage

III. CARACTERISTIQUE DU WARRANTAGE

1. Approche méthodologique

Pour la mise en place de notre projet de warrantage, les principales entités sont les agriculteurs membres d'une Organisation Paysanne ou non, les banques et aussi les acteurs au développement.

a. Les organisations paysannes

Pour faciliter la réalisation de notre projet, il serait nécessaire que les agriculteurs s'organisent en Organisation Paysanne, devront jouer le rôle d'interface entre les producteurs et les acteurs privés (les banques). Chacune de ces structures disposera d'un comité qu'on nommera « Comité de warrantage ».

b. Le comité de warrantage des différentes OP

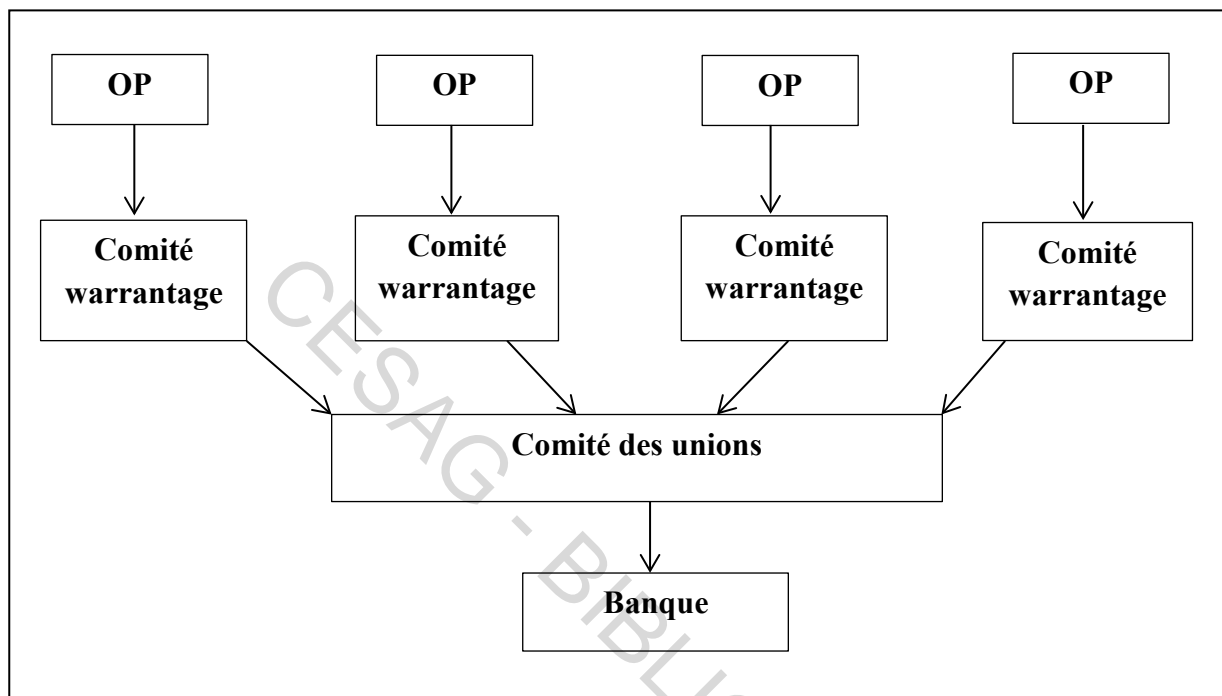
Le comité de warrantage jouera un rôle actif à toutes les étapes du warrantage, et plus particulièrement celle de la gestion des magasins. Chaque OP disposera de magasins de stockage qui lui seront propres. Par contre, les OP ne disposant pas de magasins, négocieront la location ou le prêt auprès de personnes influentes de la ville ou du village (chef de village, commerçant...)

c. Le comité de warrantage des unions

En plus du comité warrantage des OP, il aura un comité warrantage des unions qui sera en liaison avec le bureau de l'union. Il assurera la coordination générale des principales activités de warrantage : fixation du prix de cession des produits, négociation et signature du contrat avec les banques, redistribution du crédit. Le comité a pour rôle d'appuyer les OP dans les domaines des

formations, du suivi/contrôle de l'opération de warrantage, et de négociation du crédit avec les banques.

Figure 5 : Récapitulatif de la composition des acteurs du warrantage



Source : nous-même

d. La banque

La banque octroie et assure ainsi la couverture des besoins en financement de l'union pour le warrantage pour permettre aux agriculteurs de mettre en œuvre d'autres activités génératrices de revenu (AGR). Ce sont ces activités génératrices de revenu qui permettront aux agriculteurs de rembourser les prêts accordés par la banque.

e. L'Etat et autres acteurs

Bien que le warrantage soit un instrument qui permet de financer les agriculteurs à moindre risque, il va falloir pour sa réussite un accompagnement de l'Etat. L'Etat doit garantir auprès des banques les opérations de warrantage (en cas de non remboursement), apporter la confiance dans l'opération. Ce qui motiverait bien sûr les banques à pratiquer le warrantage.

Les autres acteurs tels que les ONG intervenant dans le développement rural doivent apporter un appui technique (appui conseil, appui méthodologique, organisation de formations) afin de renforcer les capacités des bénéficiaires du warrantage.

2. Chronogramme de la mise en œuvre du warrantage

La mise en œuvre du warrantage comprendra les principales étapes suivantes :

a. Information et sensibilisation sur l'opération de warrantage

La première année, nous informerons et sensibiliserons les agriculteurs sur le crédit warrantage. Cette étape consiste à organiser des réunions afin de promouvoir la pratique du warrantage. Les réunions se tiendront généralement en octobre. L'objectif est de connaître ou du moins de recenser les OP qui souhaiteraient pratiquer le warrantage. Aux OP d'informer à leur tour les producteurs, et s'ils sont intéressés à se faire connaître.

b. Fixation des prix des produits agricoles et des calendriers de stockage et de dénouement

Les prix de cession des produits à warranter seront fixés, généralement courant octobre. Ils seront fixés en fonction de la valeur des produits, à la récolte, et des prix pratiqués sur les marchés locaux environnants.

c. Préparation des magasins

Courant novembre, les magasins seront nettoyés et rangés de manière à recevoir les stocks des agriculteurs.

d. Constitution des stocks

Fin novembre, début décembre, chaque producteur s'organisera pour acheminer au magasin de stockage, les produits qu'il a décidé de warranter. L'opération de stockage s'effectuera sous le contrôle du comité de gestion du warrantage de chaque OP ; ce dernier veillera à la qualité des produits stockés, à la sacherie utilisée (indemne d'attaques, sac neuf, récolte de la campagne en cour) et à la régularité du poids des sacs.

e. Enregistrement des déposants, classement des sacs et constitution des stocks

Le ou la secrétaire du comité de gestion du warrantage enregistrera les nom et prénoms du déposant ou de la déposante (ou de son représentant) dans un cahier et inscrit son identité sur le(s) sac(s). Si plusieurs personnes se rassemblent pour constituer un seul sac, on inscrira le nom de l'une d'elles sur le sac et la liste. Les producteurs recevront un reçu nominatif correspondant qui servirait de garantie pour récupérer le stock six mois plus tard. L'union évaluera les quantités par produit et informera la banque.

f. Accord de crédit OP/banque

Après vérification des stocks et accord de la banque, les magasins seront fermés par deux cadenas. Les clés du premier cadenas seront gardées par le ou la secrétaire du comité de warrantage et celles du second par l'agent de la banque. La banque et le président de l'union ou l'OP bénéficiaire du crédit procéderont ensuite à la signature d'un contrat de crédit.

g. Octroi et distribution des crédits

Après la signature du contrat sous la supervision du comité de gestion du warrantage, le ou la secrétaire de l'OP réceptionnera les fonds délivrés par la banque en présence des producteurs. L'octroi du crédit aux producteurs par le comité de gestion se fera au prorata des quantités et de la nature des produits stockés. Le crédit équivaut à 70% - 80% de la valeur du stock évalué au plus bas.

h. Suivi des stocks et entretien

Le suivi aura lieu une fois dans le mois au cours d'une campagne de warrantage. La banque et l'OP ouvriront les magasins en présence des propriétaires des sacs pour vérifier l'état des stocks. Le contrôle des sacs sera effectué au moyen d'une sonde. Au cas où les sacs sont attaqués par les prédateurs, les propriétaires des sacs seront avertis et procéderont au traitement avant réintroduction dans le magasin.

i. Suivi des recouvrements

A l'approche de l'échéance (au cinquième mois de l'opération), le secrétaire du comité de gestion du warrantage commencera à recouvrer le crédit. Il enregistrera nom par nom les

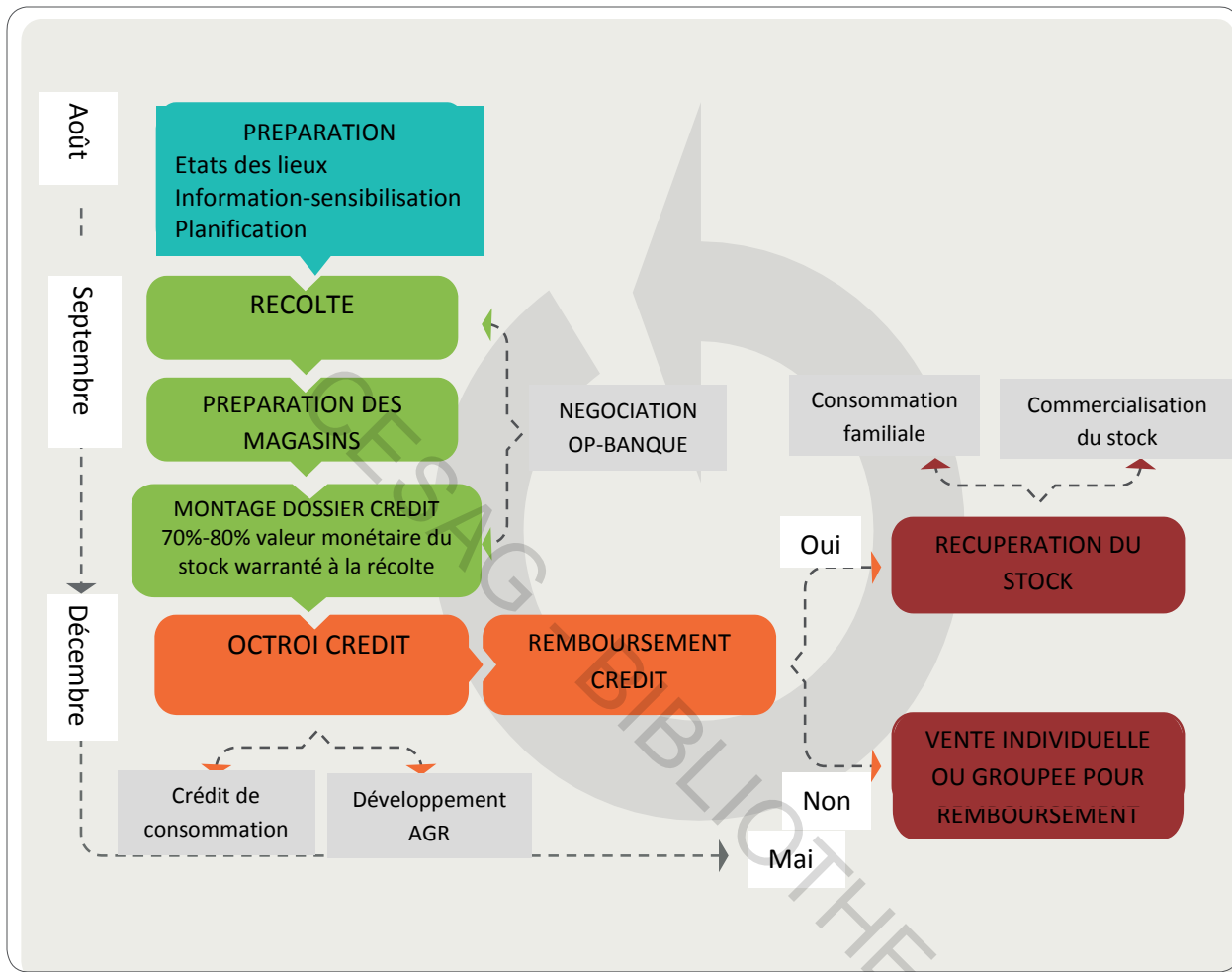
montants remboursés. Le remboursement aura lieu avant le retrait des sacs des magasins. L'OP sera responsable du remboursement du crédit auprès de la banque.

j. Déstockage des sacs

Le déstockage sera généralement en juin. Après récupération intégrale du crédit, la banque et l'OP ouvriront les magasins, en présence du président de l'union. Le ou la secrétaire du comité du warrantage redistribuera les sacs sur la base des enregistrements établis lors de la collecte des produits et des noms inscrits sur les sacs.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Figure 6 : Schéma du warrantage



Source : Salmou H. et Fatouma S. (2012)

**CHAPITRE III : L'IMPACT DU WARRANTAGE POUR LA BANQUE,
LES AGRICULTEURS ET L'ETAT**

Ce dernier chapitre a pour but de mettre d'abord en exergue l'apport du warrantage pour la banque à travers le Produit Net Bancaire (PNB) afin d'estimer la rentabilité que cela pourrait apporter à la banque. Ensuite nous dégagerons l'impact du warrantage pour les agriculteurs (impact économique et social) enfin l'apport du warrantage pour l'Etat.

I. L'APPORT DU WARRANTAGE POUR LA BANQUE

Il s'agira dans un premier temps de faire une estimation du portefeuille des agriculteurs avec les montants à emprunter, ensuite des flux de trésorerie générés par le remboursement des prêts sur six mois, et enfin des estimations du PNB prévisionnel lié aux crédits warrantages.

1. Estimation du portefeuille des agriculteurs

a. Détermination du montant total

Pour des exigences pratiques, nous allons considérer nos résultats d'enquête que 130 agriculteurs ont opté pour un crédit de 500 000 FCFA, 61 agriculteurs pour un crédit 1 000 000 FCFA, 45 agriculteurs pour un crédit de 2 000 000 FCFA et 10 autres qui ont proposé un crédit de 3 000 000 FCFA dont le remboursement se fera sur une durée de 06 mois.

Tableau 16 : Estimation du montant total à prêter par la banque (en FCFA)

Montant	Effectifs	Montant total
500 000	130	65 000 000
1 000 000	61	61 000 000
2 000 000	45	90 000 000
3 000 000	10	30 000 000
Total	246	246 000 000

Source : nous-même

b. Tableau d'amortissement des crédits warrantages

Les prêts accordés aux agriculteurs feront l'objet d'amortissement sur une période de six mois. Nous ferons nos différents calculs sur la base de notre échantillon de 246 agriculteurs.

Nous avons émis l'hypothèse pessimiste que le nombre d'agriculteurs souscrivant au crédit warrantage augmentera de 5% chaque année. Nous estimons que la pratique du warrantage présentera des facteurs clés de succès. Parmi ces facteurs nous pouvons citer :

- La bonne gouvernance et le professionnalisme des OP, ce qui mettra les OP dans les conditions de négocier avec les banques le taux d'intérêt et autres charges. Cela peut se réaliser à travers des stocks bien rangés (des sacs bien vérifiés en termes de pesée et de qualité), des registres de stocks bien tenus (nom, sexe, quantité, produit, etc.)
- La bonne communication et la consolidation du partenariat avec les banques : ce partenariat entre les OP et les banques leur permettra d'avoir un rapport gagnant-gagnant et pour négocier d'égal à égal.
- Les facteurs clés de succès inciteront évidemment les autres agriculteurs à pratiquer le crédit warrantage.

Tableau 17 : Tableau d'amortissement du montant sollicité en année 1

Montant sollicité en AN1	246 000 000	CFA
Montant à rembourser	253 952 514	CFA
Durée	6	mois
Nature du crédit	Crédit de campagne	CT
Taux annuel	11%	
Mensualité	42 325 419	CFA

Mensuel	Capital debut période	Intérêt	Amortissement	Mensualité	Capital fin de période
1	246 000 000	2 255 000	40070419	42 325 419	205 929 581
2	205 929 581	1 887 688	40 437 731	42 325 419	165 491 850
3	165 491 850	1 517 009	40 808 410	42 325 419	124 683 440
4	124 683 440	1 142 932	41 182 487	42 325 419	83 500 953
5	83 500 953	765 425	41 559 994	42 325 419	41 940 959
6	41 940 959	384 459	41 940 960	42 325 419	0
Total		7 952 512	246 000 002	253 952 514	

Source : nous-même

Tableau 18 : Tableau d'amortissement du montant sollicité en année 2

Montant sollicité en AN2	252 000 000	CFA
Montant à rembourser	260 146 476	CFA
Durée	6	mois
Nature du crédit	Crédit de campagne	CT
Taux annuel	11%	
Mensualité	43 357 746	CFA

Mensuel	Capital debut période	Intérêt	Amortissement	Mensualité	Capital fin période
1	252 000 000	2 310 000	41 047 746	43 357 746	210 952 254
2	210 952 254	1 933 729	41 424 017	43 357 746	169 528 237
3	169 528 237	1 554 009	41 803 737	43 357 746	127 724 500
4	127 724 500	1 170 808	42 186 938	43 357 746	85 537 562
5	85 537 562	784 094	42 573 652	43 357 746	42 963 910
6	42 963 910	393 836	42 963 910	43 357 746	0
Total		8 146 476	252 000 000	260 146 476	

Source : nous-même

Tableau 19 : Tableau d'amortissement du montant sollicité en année 3

Montant sollicité en AN3	264 600 000	CFA
Montant à rembourser	273 153 804	CFA
Durée	6	mois
Nature du crédit	Crédit de campagne	CT
Taux annuel	11%	
Mensualité	45 525 634	CFA

Mensuel	Capital debut période	Intérêt	Amortissement	Mensualité	Capita fin période
1	264 600 000	2 425 500	43 100 134	45 525 634	221 499 866
2	221 499 866	2 030 415	43 495 219	45 525 634	178 004 647
3	178 004 647	1 631 709	43 893 925	45 525 634	134 110 722
4	134 110 722	1 229 348	44 296 286	45 525 634	89 814 436
5	89 814 436	823 299	44 702 335	45 525 634	45 112 101
6	45 112 101	413 528	45 112 106	45 525 634	0
Total		8 553 800	264 600 004	273 153 804	

Source : nous-même

Tableau 20 : Données prévisionnelles

	2014	2015	2016	2017
Montants empruntés		246 000 000	252 000 000	264 600 000
Frais de dossier		6 150 000	6 475 000	6 800 000
Remboursements attendus		253 952 512	260 146 476	273 153 800
Intérêts attendus		7 952 512	8 146 476	8 553 800

Source : nous-même

Comme nous l'avons signifié plus haut, les prêts se feront pour une durée six mois. Mais le décaissement aura lieu avant la récolte pour permettre aux agriculteurs de subvenir à leur besoin.

Par ailleurs, il convient de connaître l'apport de ce produit bancaire dans le PNB de la banque.

2. Etude de la rentabilité du crédit warrantage

Avant d'étudier la rentabilité, nous allons identifier les charges et produits liés à l'exploitation du produit.

a. Les charges et les produits liés aux crédits warrantages

Notons que la banque n'aura pas recours à des moyens matériels supplémentaires étant donné que l'outil de production est déjà présent, ainsi que les ressources humaines sur les trois premières années. Pas contre après trois ans, elle sera obligé de recruter un gestionnaire de compte pour le suivi des prêts compte tenu de l'accroissement de la pratique du warrantage.

Les Charges

Les charges de la banque liées à l'exploitation du warrantage seront composées essentiellement :

- Le suivi du stock mis à garantie : le suivi se fera principalement en voiture. De ce fait, seuls les frais de déplacement (l'essence) représenteront un coût pour la banque ;
- Des frais généraux et de fonctionnement ;
- Le coût d'une campagne commerciale et d'information

$$\text{Total charges/annuel} = \text{charges salariales} + \text{frais généraux} + \text{autres frais}$$

Tableau 21 : Charges liées aux crédits warrantages

Libellés	Montants
Frais publicitaires	200 000
Frais de suivi des stocks (10 litres × 870 FCFA × 1 fois × 06 mois)	52 200
Frais généraux divers	40 000
TOTAL	292 200

Source : nous-même

Les produits

Les produits liés aux crédits warrantages seront composés :

- Les intérêts à verser par les agriculteurs ;
- Les frais de dossier ;

Total produits = intérêts + frais de dossier

Les charges et les produits ayant été déterminés, une analyse de la rentabilité doit être effectuée.

b. Conditions de l'étude de la rentabilité du crédit warrantage

Pour une meilleure appréciation de la rentabilité du crédit warrantage, nous allons calculer certains indicateurs de rentabilité. Il s'agira du produit net bancaire (PNB), du produit global d'exploitation (PGE) et du résultat net après impôt (RNI).

Le produit net bancaire (PNB) peut être défini comme la différence entre les produits et les charges d'exploitation bancaire nés de toute activité de financement de l'économie.

Si nous demeurons dans notre hypothèse pessimiste et sur la base de notre échantillon de 246 agriculteurs, le nombre maximum d'ouverture de compte à la banque peut être estimé à 246 dossiers. Ce nombre est présumé connaître une légère évolution de 5% par an. Cependant le montant du contrat connaîtra une évolution par an et évidemment engendra une évolution des intérêts vu qu'il n'y a pas de charge bancaire en tant que telle sur les prêts octroyés par la banque. Nous proposerons un compte d'épargne à nos clients dont les frais de dossier s'élèveront à 25 000 FCFA par dossier.

L'octroi de prêts aux agriculteurs, bien qu'étant une activité risquée, peut s'avérer très rentable et contribuer à l'augmentation du PNB de la banque. En voici le compte de résultat prévisionnel :

3. Compte de résultat prévisionnel

Pour l'étude la rentabilité, nous allons présenter le compte de résultat prévisionnel qui est l'état qui permet de calculer le résultat net d'une entité dans le cadre d'une activité. Nous allons donc déterminer celui de notre produit bancaire dans le cadre de l'octroi de prêts aux agriculteurs à

partir de données prévisionnelles. Nous verrons à travers nos résultats son impact sur le compte de résultat de la banque.

Tableau 22 : Compte de résultat prévisionnel

	2014	2015	2016	2017
Produits bancaires				
Intérêts sur prêts		7 952 512	8 146 476	8 553 800
Total produits bancaires		7 952 512	8 149 476	8 553 800
Charges bancaires		0	0	0
Produit net bancaire		7 952 512	8 149 476	8 553 800
Autres produits				
Frais de dossier		6 150 000	6 475 000	6 800 000
Autres charges				
Frais généraux d'exploitation		240 000	240 000	240 000
Suivi de stock		52 200	52 200	52 200
Produit Global d'Exploitation		5 857 800	6 182 800	6 507 800
Charges du personnel		0	0	0
Dotation aux amortissements		0	0	0
Résultat avant impôt		13 810 312	14 332 276	15 061 600
Impôt (30%)		4 143 094	4 299 683	4 518 480
Résultat après impôt		9 667 218	10 032 593	10 543 120

Source : nous-même

Ce tableau nous renseigne sur le montant des différents revenus et dépenses prévisionnels annuels de la banque. Ces derniers ont permis le calcul des différents indicateurs de rentabilité. Le produit net bancaire, premier indicateur de rentabilité en banque est sorti positif et ce sur toute la période d'étude. Il est essentiellement impacté par les intérêts sur les opérations de prêt. Le Résultat Net d'Impôt également est resté positif sur toute la période de l'étude.

Tableau 23 : Synthèse de l'analyse de la rentabilité

Postes	2014	2015	2016	2017
Produit Net Bancaire		7 952 512	8 149 476	8 553 800
Produit Global d'Exploitation		5 857 800	6 182 800	6 507 800
Résultat Net d'Impôt		9 667 218	10 032 593	10 543 120
Taux		11%		

Source : nous-même

Avec un taux de rendement de 11% sur un montant de 246 000 000 FCFA (montant déterminé à partir de notre échantillon d'enquête), la banque dégagera un Résultat Net d'impôt qui sera de 9 667 218 FCFA la première année et atteindra 10 543 120 FCFA la troisième année. Soit un accroissement de 9,06%. Après analyse, nous pouvons dire que le warrantage impactera positivement le produit net bancaire de la banque. La pratique du warrantage serait donc est une opportunité à saisir pour les banques. En plus d'être rentable pour la banque, il dégage des avantages significatifs :

- la minimisation des risques encourus par les banques grâce aux crédits sécurisés, ce qui leur permet d'offrir des taux d'intérêt plus bas ;
- la fidélisation des organisations paysannes grâce à l'instauration d'une relation de confiance entre banque et organisation paysanne ;
- l'intérêt croissant de la banque par l'augmentation des encours de crédits.

II. L'APPORT DU WARRANTAGE AUX AGRICULTEURS

Le warrantage apporterait des changements positifs, tant au niveau économique que social, pour les producteurs membres ou non d'OP de base qui participeraient au warrantage.

1. Avantages au niveau économique

Pour les producteurs :

- **l'accès au crédit** : l'innovation du crédit stockage valorise tout producteur, qu'il ou soit membre d'une OP ou non sa production. Tous et toutes découvrent un moyen d'éviter le bradage de leurs produits à la récolte, et par conséquent de profiter de prix élevés en période de soudure six mois plus tard ;
- **le renforcement ou l'ouverture à d'autres activités génératrices de revenus** pendant toute la durée de stockage, ce qui renforce l'intérêt pour le warrantage ;
- **l'amélioration des revenus**, permettant d'investir dans les semences et intrants pour une nouvelle campagne et le renforcement de la sécurité alimentaire des ménages.

Pour les organisations paysannes :

- **le renforcement de la capacité organisationnelle** des OP concernées, permettant de valoriser et de défendre une approche collective des besoins ;
- **la professionnalisation des OP membres** des unions grâce à la pratique du warrantage ;

2. Avantages au niveau social

Au niveau social il convient de préciser :

- la participation du warrantage à la réduction de la pauvreté ;
- le renforcement du tissu associatif : cours d'alphabétisation, réunions de négociation pour améliorer les préoccupations de chacun, y compris des femmes.

III. L'APPORT DU WARRANTAGE POUR L'ETAT

Le problème des agriculteurs demeure une préoccupation pour l'Etat de Côte d'Ivoire d'autant plus que le pays est considéré comme un pays agricole. Dans cette optique l'Etat a mis en place un certain nombre de projets tels que le projet PAPC, le projet PSAC, le Plan National de Développement (2012-2015), etc.

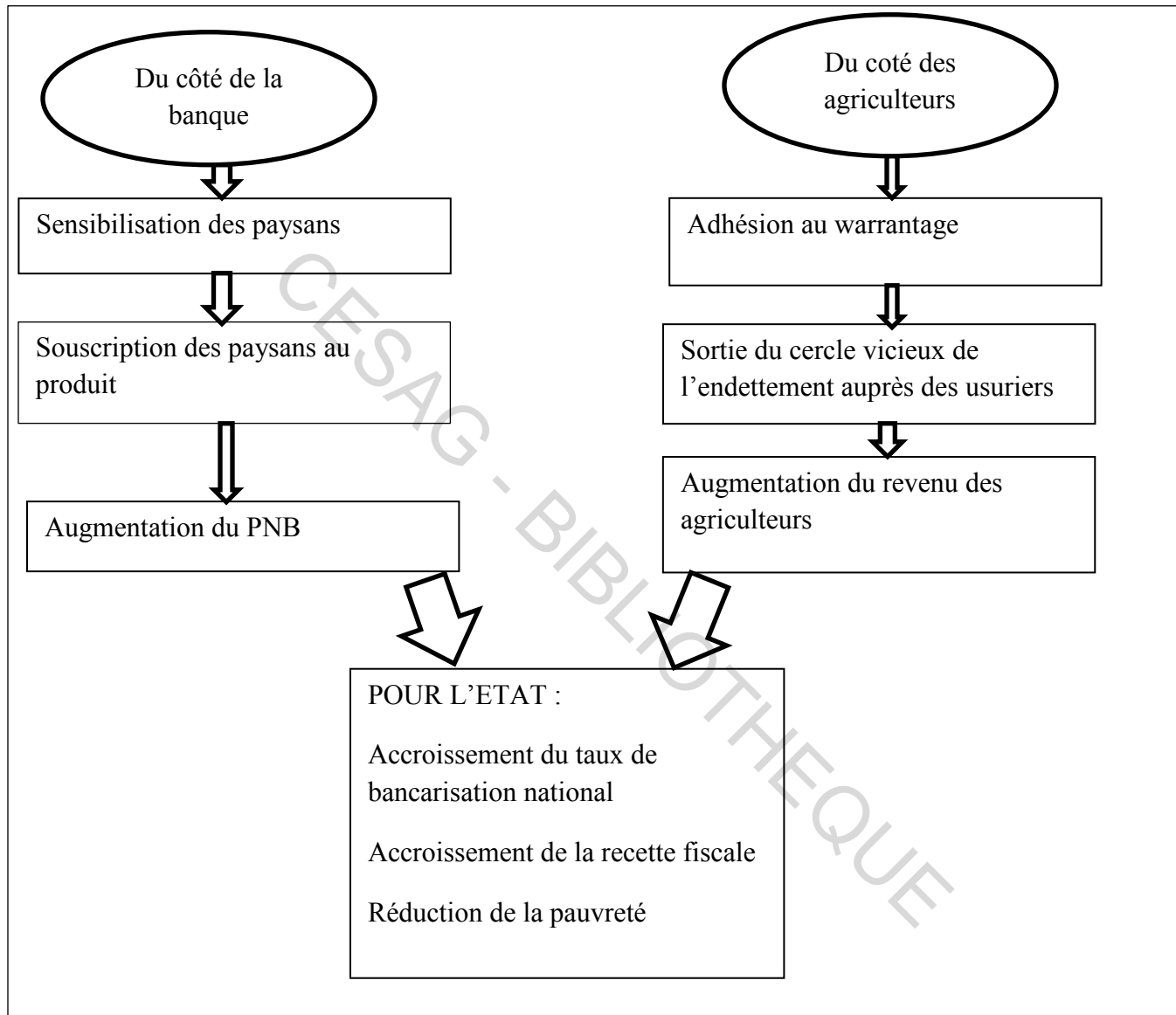
Nous avons identifié deux (2) grands canaux par lesquels l'Etat pourrait se retrouver impacté positivement par la mise en œuvre de notre projet professionnel.

Du côté des banques, retenons que la mise en place du warrantage va contribuer à accroître le taux de bancarisation au niveau national. En effet, l'une des conditions d'octroi de crédit aux agriculteurs est l'ouverture d'un compte dans la banque octroyant le prêt. En outre, le succès du projet contribuera à l'augmentation du PNB de la banque donc il en résultera des recettes fiscales pour l'Etat.

Du côté des agriculteurs, la souscription au warrantage va contribuer à les extirper du cercle vicieux qui les maintient dans la dépendance vis-à-vis des commerçants nantis auprès desquels ils s'endettent. Ils bénéficieront de prêts de la banque ce qui leur permettra d'effectuer une activité génératrice de revenus ; de plus, ils pourront vendre leur cultures (leurs stock) en période de soudure. Tout ceci contribuera à accroître leur revenu et donc à réduire la pauvreté ce qui sera bénéfique pour l'Etat. En effet l'une des préoccupations de l'Etat ivoirien est l'amélioration de la situation des agriculteurs.

Dans le schéma ci-dessous nous avons résumé le mécanisme selon lequel l'Etat pourrait bénéficier de la mise en place du warrantage.

Figure 7 : L'apport du warrantage à l'Etat



Source : nous - même

CONCLUSION

Nous arrivons au terme de la présentation de notre projet de fin d'étude. Ce dernier consiste à la mise en place d'une offre de warrantage pour les agriculteurs du nord de la Côte d'Ivoire. Cette idée de projet professionnel est née d'un constat selon lequel la plupart des ménages ruraux n'ont pas accès à des financements fiables et à moindre coût. Les besoins en liquidités essentiels et immédiats du monde rural avant la récolte et au moment de la récolte, les obligent à brader leur production ; alors que celle-ci possède des atouts favorable à une telle opération. Il (le projet) a pour objectifs d'offrir aux agriculteurs la possibilité de bénéficier facilement d'une liquidité élevée leur permettant de faire face à leurs charges d'exploitation et d'assurer ainsi, la pérennité de leurs activités et procurer un avantage positif (augmentation des encours de crédit et donc les revenus espérés de ces encours) à la banque qui l'implémente.

Au cours de la présentation, plusieurs aspects ont été abordés à savoir dans la première partie, l'environnement du financement du secteur agricole en Côte d'Ivoire ; dans la seconde partie il a été question d'étudier les conditions de faisabilité du warrantage ainsi que le chronogramme de la mise en œuvre du projet ; et pour finir, nous avons exposé l'apport du warrantage pour les agriculteurs et pour la banque.

De toutes ces études il ressort que le projet mérite effectivement d'être mis en œuvre et il s'avère viable.

Bien que la pratique du warrantage présente un risque quasi inexistant, les organisations paysannes et les banques devront prendre un certain nombre de mesures permettant une véritable gestion des stocks tels que :

- le suivi régulier des produits mis en stock servant de garantie ;
- la mise en place d'un fonds de garantie par l'Etat pour accompagner les banques dans la pratique du warrantage.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- [1] CHETAÏLLE Anne, DUFFAU Aurore, HORREARD Guillaume, LAGANDRE Damien, OGGERI Bastien et ROZENKOPF Ilan, (2011), *Gestion des risques agricoles par les petits producteurs, Focus sur l'assurance récolte indicelle et le warrantage*, Paris, 86 pages
- [2] HASSANE S. et DELA F. S. (2012), *le warrantage au Niger, une pratique adaptée aux besoins des petits producteurs et productrices*, pp. 2-10
- [3] KLOEPPINGER-TOOD R. et MANOHAR S., (juillet 2010), *Innovation en matière de services financiers ruraux et agricoles*, International Food Policy Research Institute, World Bank, 36 pages
- [4] LENDREVIE Jacques, LEVY Julien et LINDON Denis, (2009), *Mercator (théories et nouvelles pratiques du marketing)*, 9^e édition, Dunod, Paris, 1230 pages
- [5] MORVANT-ROUX Solène (2008), *Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement ?* Paris, FARM, février 2008, 24 pages

Articles et rapports

- [1] AFD (mai 2011), *rapport sur la gestion des risques par les petits producteurs. Focus sur l'assurance récolte indicelle et le warrantage*, 86 pages
- [2] BCEAO (2013), *perspectives économiques des Etats de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africain*, 92 pages
- [3] Côte d'Ivoire, rapport (Octobre 2009), *Etat des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture*, 66 pages
- [4] FALGON C. (2000), rapport d'étude sur *Les systèmes financiers en Côte d'Ivoire*, pp. 2-6
- [5] FMI (2013), rapport n°13/172, *Côte d'Ivoire, Plan National de Développement*, 66 pages

[6] MORVANT-ROUX S., SERVET J.-M., « *De l'exclusion à l'inclusion financière par la microfinance* », Horizons bancaires, n°334, pp. 55-67

[7] UEMOA (2012), *rapport annuel de la Commission bancaire*, 175 pages

Mémoires

[1] AKPOVO E. (2013), *Offre de service de crédit documentaire au sein d'une banque de l'habitat : cas de la BHS*, mémoire de fin d'études de Master en Banque et Finance soutenu au CESAG, 59 pages

[2] ASSANE J. (2012), *Mise en place d'un produit basé sur le « salam » dans une banque islamique de la zone UEMOA : cas de la Banque Islamique du Sénégal*, mémoire de fin d'études de Master en Banque et Finance soutenu au CESAG, 61 pages

[3] COULIBALY A. (2012), *Création d'une IMF au sein d'une ONG de développement : cas de l'ONG EPD*, mémoire de fin d'études de Master en Banque et Finance soutenu au CESAG, 85 pages

[4] DOUMBIA V. (2010), *Analyse du financement bancaire en Côte d'Ivoire 1999-2000*, Ministère de l'Economie et des Finances, DESS en Gestion de la Politique Economique 2010, 77 pages

[5] YAVO G. (2007), *Contribution du système financier dans le processus de réduction de la pauvreté : cas de la Côte d'Ivoire*, mémoire d'Ingénieur de conception en Finance soutenu à l'Institut des Technologies d'Abidjan (ITA), 77 pages

Webographie

[1] Banque pour le Financement de l'Agriculture, page consultée le 15.05.2014, *l'historique de la banque*, <http://www.bfa.ci/index.php/presentation/historique>

[2] FAO, page consultée le 30.05.2014, *Archives de documents, conservation des grains en régions chaudes*, <http://www.fao.org/wairdocs/>

[3] INS, page consultée le 16.07.2014, *la population du nord de la Côte d'Ivoire*, www.ins.ci

- [4] Ministère de l'Agriculture de Côte d'Ivoire, page consultée le 12.05.2014, *Lancement du projet PSAC par le Ministre COULIBALY S.*, <http://www.agriculture.gouv.ci/>
- [5] New Agriculturist : profils de pays – Côte d'Ivoire, page consultée le 17.07.2014, *les intrants agricoles*, <http://www.new-ag.info/fr/country/profile.php?a=2413>
- [6] PRAO Séraphin, page consultée le 20.05.10, *les paysans enrichissent la Côte-d'Ivoire mais eux ont les poches vides*, <http://www.connectionivoirienne.com/>
- [7] Portail microfinance, page consultée le 10.06.2014, *Le warrantage, un système au service du financement des producteurs agricoles*, <http://www.lamicrofinance.org/>
- [8] Système agricole, page consultée le 15.06.2014, *Le cacao et le café ont fait l'essor de la Côte d'Ivoire*, <http://afriquepluriel.ruwenzori.net/cote%20d%27ivoire-f.htm>

ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaires aux banques

MAI – JUIN 2014 – Master en Banque et Finance, CESAG, DAKAR

Dans le cadre de ce projet professionnel portant sur la mise en place d'une offre de warrantage pour les agriculteurs en zone nord de la Côte d'Ivoire, nous vous serons gré de bien vouloir nous fournir des informations sur vos besoins et attentes par rapport à notre produit bancaire.

1. Raison sociale

2. Sièg

3. Dans quel département de la banque travaillez-vous ?

4. Etes-vous constamment sollicités par des agriculteurs pour une demande de crédit?

oui non

Si la réponse est "non", alors passer à la question 9

5. Si oui, pour quels motifs vous sollicitent-ils ?

6. Avez-vous répondu favorablement ?

oui non

Si la réponse est "oui", aller à la question 8

7. Si non, pourquoi ?

8. A quel moment vous sollicitent-ils généralement ?

- Avant la récolte pendant la récolte (décembre à février) Après la récolte

9. Quelles sont vos conditions de prêt en termes monétaire?

- [0 - 500 000] [500 000 – 1 000 000] [1 000 000 – 3 000 000] [3 000 000 – 10 000 000] [10 000 000 +∞ [

10. Quelles sont vos conditions de prêt en termes de taux d'intérêt?

- 10% 11% 12% 13% Autre

11. Si autre, précisez

Ne répondre à cette question que si vous avez répondu "autre" à la question précédente

12. Quelles sont vos conditions de prêt en termes de remboursement?

- de 0 à 3 mois de 3 à 6 mois de 6 à 12 mois autre

13. Si autre, précisez

Ne répondre à cette question que si vous avez répondu "autre" à la question précédente

14. Avez-vous des produits de financement de l'agriculture ?

- oui non

Si "non", aller à la question 16

15. Si oui le(s)quel(s) ?

16. Si non pourquoi ?

Ne répondre à cette question que si la réponse à la question précédente est "non"

17. Avez entendu parler du warrantage ?

oui non

Avis sur les conditions du warrantage ?

	1	2	3
18. Ouverture d'un compte bancaire par le producteur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19. Remboursement à court terme (au maximum 1 an)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20. Stockage d'une partie de la production comme garantie pour la banque	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
21. Financement de 70 à 80% de la valeur du produit stocké	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
22. Vente des produits stockés en période de soudure pour le remboursement du crédit plus les intérêts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
23. Le surplus sur la vente du produit après remboursement de la banque est restitué au producteur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Favorable (1) pas favorable (2) Indifférent (3)

24. Seriez-vous intéressé par l'octroi de crédit aux agriculteurs basé sur le warrantage ?

oui non

Merci pour votre collaboration

Annexe 2 : Questionnaires aux agriculteurs

MAI – JUIN 2014 – Master en Banque et Finance, CESAG, DAKAR

Dans le cadre de ce projet professionnel portant sur la mise en place d'une offre de warrantage pour les agriculteurs en zone nord de la Côte d'Ivoire, nous vous serons gré de bien vouloir nous fournir des informations sur vos besoins et attentes par rapport à notre produit bancaire.

IDENTIFICATION DE L'AGRICULTEUR

1. Région

Folon Gbêkê Gontougo Poro Tchologo

2. Ville

Bondoukou Bouaké Ferkessédougou Korhogo Odienné

3. Village

4. Sexe

Homme Femme

5. Quel votre niveau d'instruction ?

Primaire secondaire supérieur aucune

INFORMATIONS SUR LA PRODUCTION DE L'AGRICULTEUR

6. Quels types de produit cultivez-vous ?

Riz maïs sorgho pistache anacarde arachide mil coton haricot oignon

Vous pouvez cocher plusieurs cases

7. Avez-vous l'équipement nécessaire pour mener à bien vos travaux ?

oui non

Si la réponse est "oui", allé à la question 9

8. Si non souhaitez-vous en acquérir ?

oui non

9. Parmi les produits que vous cultivez, quels sont ceux que vous commercialisez ?

Riz maïs sorgho pistache anacarde arachide mil coton haricot oignon

Vous pouvez cocher plusieurs cases

Les productions des produits sont exprimées en KG

- 10. Quelle est votre production annuelle de riz ?
- 11. Quelle est votre production annuelle de maïs ?
- 12. Quelle est votre production annuelle de coton ?
- 13. Quelle est votre production annuelle de sorgho ?
- 14. Quelle est votre production annuelle de mil ?
- 15. Quelle est votre production annuelle d'anacarde ?
- 16. Quelle est votre production annuelle d'arachide ?
- 17. Quelle est votre production annuelle de pistache ?
- 18. Quelle est votre production annuelle d'igname ?
- 19. Quelle est votre production annuelle d'oignon ?
- 20. Quelle est votre production annuelle de haricot ?

21. Quel est le montant de votre revenu annuel issu de la vente des produits (en CFA) ?

[0 - 100 000] [100 000 – 500 000] [500 000 – 1000 000] [1000 000 – 3000 000] [3 000 000 et + [

22. Etre vous membre d'une organisation paysanne ?

oui non

Si la réponse est non, alors aller à la question 24

23. Si oui, laquelle ?

ACCESSIBILITE BANCAIRE

24. Avez-vous un compte bancaire ?

oui non

25. Avez-vous déjà demandé un crédit à la banque ?

oui non

Si la réponse est non, alors aller à la question 30

26. Quel est le montant du crédit sollicité (en CFA) ?

[500 000 – 1000 000] [1000000 – 2000 000] [2 000 000 – 3 000 000] [3 000 000 et +]

27. Le crédit a-t-il été accordé ?

oui non

Si la réponse est non, alors aller à la question 29

28. Si oui, quel était le délai de remboursement (mois)?

0 à 3mois 3 à 6 mois 6 à 12 mois

29. Si non pourquoi ?

30. Quel délai minimum de temps de réalisation souhaiteriez-vous avoir après avoir postulé votre demande de crédit ?

48 heure une semaine un mois 3 mois autre

31. Si "autre", précisez :

32. A combien estimez-vous vos besoins de financement par an (en CFA) ?

500 000 1 000 000 2 000 000 3 000 000 autre

33. Si "autre", précisez :

34. Seriez-vous intéressé par un quelconque produit bancaire qui vous permettrait d'obtenir un prêt à la banque ?

oui non

35. Avez-vous entendu parler du warrantage ?

oui non

Que pensez-vous des conditions de prêts basés sur le warrantage :

1 2 3

36. Durée de remboursement maximum 1 an

37. Conditions de taux 11% (prise en compte du taux de base bancaire)

38. Stockage d'une partie de la production comme garantie pour la banque

39. Financement limité à 80% des stocks détenus en magasin

40. Tout bénéfice sur la vente du produit après remboursement de la banque est restitué au producteur

Favorable (1) Pas favorable (2) Indifférent (3)

41. Disposez-vous des magasins de stockage des produits ?

oui non

42. Seriez-vous intéressé par l'octroi de crédit aux agriculteurs sur la base du warrantage ?

oui non

Merci pour votre collaboration

Annexe 3: COTE D'IVOIRE : UTILISATIONS DECLAREES AUX CENTRALES DES RISQUES : CREDIT A COURT TERME

Secteurs d'activités	2010	2011	2012
	A fin décembre		
	<i>Millions de francs CFA</i>		
Agriculture, sylviculture et pêche	25,787	27,117	29,890
-Agriculture, chasse	22,378	23,719	23,075
-Sylviculture, exploitation forestière, pêche	3,409	3,398	6,815
Industries extractives	8,452	12,592	3,724
-Pétrole brut et gaz naturel	7,154	11,466	1,477
-Autres	1,298	1,126	2,247
Industries manufacturières	400,653	435,464	398,492
-Produits alimentaires, boissons, tabacs	152,704	197,876	198,242
-Textiles, habillement, cuir	21,695	19,199	24,165
-Industries chimiques	157,092	136,901	104,188
-Autres	69,162	81,488	71,897
Electricité, gaz, eau	40,312	52,900	40,506
Bâtiment, travaux publics	26,293	28,130	43,110
Commerce gros et détail, restaurants, hôtels	529,135	496,853	529,356
-Commerce de gros	470,626	444,611	463,358
-Commerce de détail	56,289	50,028	62,680
-Restaurants, hôtels, installations touristiques	2,220	2,214	3,318
Transports, entrepôts et communications	19,322	149,656	125,160
Assurances, aff. Immob., serv. Aux entreprises	53,270	61,506	73,287
-Etablissements financiers, assurances	7,525	9,775	14,766
-Affaires immobilières, services aux entreprises	45,745	51,731	58,523
Services fournis à la collecte, serv. Soc. et pers.	54,376	52,724	67,862
-Services divers fournis à la collecte	19,941	20,088	50,585
-Prêts aux particuliers	16,433	15,975	17,271
-Autres	18,002	16,661	6
TOTAL	1,331,600	1,316,942	1,311,387

Source : BCEAO

Annexe 4 : UTILISATIONS DECLAREES AUX CENTRALES DES RISQUES : CREDIT A MOYEN ET LONG TERME

Secteurs d'activités	2010	2011	2012
	A fin décembre		
	<i>Millions de francs CFA</i>		
Agriculture, sylviculture et pêche	16,376	10,318	11,785
-Agriculture, chasse	14,761	9,329	9,989
-Sylviculture, exploitation forestière, pêche	1,615	989	1,796
Industries extractives	18,646	18,680	12,035
-Pétrole brut et gaz naturel	18,646	18,680	11,685
-Autres	0	0	350
Industries manufacturières	83,235	61,795	63,005
-Produits alimentaires, boissons, tabacs	32,400	22,753	23,947
-Textiles, habillement, cuir	5,292	3,496	5,557
-Industries chimiques	26 938	18,756	16,927
-Autres	18,605	16,790	16,574
Electricité, gaz, eau	29,428	21,738	30,344
Bâtiment, travaux publics	3,120	2,990	3,685
Commerce gros et détail, restaurants, hôtels	62,808	49,612	72,696
-Commerce de gros	50,723	37,758	60,896
-Commerce de détail	8,624	6,989	7,272
-Restaurants, hôtels, installations touristiques	3,461	4,865	4,528
Transports, entrepôts et communications	127,241	88,398	77,399
Assurances, aff. Immob., serv. Aux entreprises	27,468	37,740	49,248
-Etablissements financiers, assurances	1,748	8,192	7,751
-Affaires immobilières, services aux entreprises	25,720	29,548	41,497
Services fournis à la collecte, serv. Soc. et pers.	35,241	41,557	49,088
-Services divers fournis à la collecte	6,099	5,127	16,831
-Prêts aux particuliers	23,429	24,634	32,250
-Autres	5,713	11,796	7
TOTAL	406,563	332,828	369,285

Source : BCEAO

TABLE DES MATIERES

DEDICACE i

AVANT- PROPOS ii

REMERCIEMENTS..... iii

SOMMAIRE..... iv

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS v

LISTE DES TABLEAUX..... vi

LISTE DES FIGURES vi

LISTE DES GRAPHIQUES..... vi

INTRODUCTION GENERALE..... 1

CHAPITRE I : ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE EN COTE D'IVOIRE..... 5

I. SYSTEME AGRICOLE EN CÔTE D'IVOIRE 6

 1. Importance économique du secteur agricole..... 6

 2. Situation économique des paysans..... 8

II. ETAT DU FINANCEMENT DE L' AGRICULTURE EN CÔTE D'IVOIRE..... 8

 1. Paysage du système bancaire dans le domaine agricole 9

 a. Création de la Banque pour le Financement de l' Agriculture (BFA) 10

 b. Evolution du crédit bancaire au secteur agricole 10

 c. Le financement des secteurs par les banques en Côte d'Ivoire..... 15

 2. Les institutions de microfinance 17

 a. Implantation des Institutions de Microfinance sur le territoire national 17

 b. Evolution des dépôts et des crédits des SFD de 2007 à juin 2011 18

 3. Un environnement agricole incertain..... 20

 a. Faible “culture économique” des agriculteurs..... 20

 b. Rentabilité incertaine des activités agricoles 20

 c. Manque de recours en cas de problèmes de recouvrement 20

 4. Stratégie de sécurisation du crédit agricole..... 20

III. WARRANTAGE : UNE APPROCHE INCITATIVE AU FINANCEMENT DE L' AGRICULTURE 21

 1. Fonctionnement..... 21

 a. Fonctionnement technique 23

 b. Fonctionnement économique 25

2. Stratégie de gestion de risque.....	26
CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ET MODALITES DE LA MISE EN PLACE DU WARRANTAGE	
	28
I. ANALYSE STRATEGIQUE DE L'ENVIRONNEMENT	29
1. Présentation du nord de la Côte d'Ivoire.....	29
2. Opportunités et menaces	35
3. Le rapport de l'enquête	36
1. Résultat auprès de la banque.....	37
2. Résultats auprès des agriculteurs	37
II. MARKETING	41
1. Le marketing stratégique.....	41
a. La segmentation.....	41
b. Le ciblage.....	42
c. Le positionnement.....	42
2. Marketing opérationnel.....	43
a. La communication	43
b. Politique de distribution.....	44
c. La politique de prix.....	44
d. La politique de service (le produit warrantage).....	45
III. CARACTERISTIQUE DU WARRANTAGE.....	45
1. Approche méthodologique.....	45
a. Les organisations paysannes	45
b. Le comité de warrantage des différentes OP.....	45
c. Le comité de warrantage des unions	45
d. La banque.....	46
e. L'Etat et autres acteurs.....	46
2. Chronogramme de la mise en œuvre du warrantage.....	47
a. Information et sensibilisation sur l'opération de warrantage.....	47
b. Fixation des prix des produits agricoles et des calendriers de stockage et de dénouement	47
c. Préparation des magasins.....	47
d. Constitution des stocks	47
e. Enregistrement des déposants, classement des sacs et constitution des stocks.....	48
f. Accord de crédit OP/banque	48

g. Octroi et distribution des crédits	48
h. Suivi des stocks et entretien	48
i. Suivi des recouvrements	48
j. Déstockage des sacs	49
CHAPITRE III : L'IMPACT DU WARRANTAGE POUR LA BANQUE, LES AGRICULTEURS ET L'ETAT	51
I. L'APPORT DU WARRANTAGE POUR LA BANQUE	52
1. Estimation du portefeuille des agriculteurs.....	52
a. Détermination du montant total	52
b. Tableau d'amortissement des crédits warrantages.....	52
2. Etude de la rentabilité du crédit warrantage.....	58
a. Les charges et les produits liés aux crédits warrantages	58
b. Conditions de l'étude de la rentabilité du crédit warrantage.....	59
3. Compte de résultat prévisionnel.....	59
II. L'APPORT DU WARRANTAGE AUX AGRICULTEURS.....	61
1. Avantages au niveau économique.....	61
2. Avantages au niveau social.....	62
III. L'APPORT DU WARRANTAGE POUR L'ETAT.....	62
CONCLUSION.....	64
BIBLIOGRAPHIE.....	65
ANNEXES.....	68
TABLE DES MATIERES	78

RESUME

La plupart des ménages ruraux n'ont pas accès à des financements fiables et à moindre coût pour les activités agricoles et autres assurant leur subsistance. La pratique de l'agriculture dans le nord de la Côte d'Ivoire est soumise à de nombreux risques tels que la sécheresse, la pluviométrie inégalement répartie et la volatilité des prix sur le marché. Les faibles rendements qui résultent de cette situation génèrent de faibles revenus agricoles, minimisant à leur tour les capacités des producteurs à investir dans l'achat des intrants agricoles nécessaires pour la prochaine campagne. Ce qui les amène à s'endetter auprès des commerçants, contraints de leur vendre les produits pour subvenir à leur besoin pressant de liquidité.

Le projet de mise en place d'une offre de warrantage pour les agriculteurs du nord de la Côte d'Ivoire est une contribution de la banque de financer les agriculteurs de cette zone à moindre risque et de leur permettre de rentabiliser leur production.

L'analyse du secteur et les conditions de faisabilité du projet tels que l'étude de marché, les typologies de production, les variations des prix et les intrants agricoles ont montré un contexte favorable à la réussite du projet et tout l'intérêt de la niche choisie.

Mots clés : Warrantage, crédit warrantage, stockage, organisation paysanne

ABSTRACT

Most of the rural households have no access to reliable financing and at a lower cost for the agricultural and other activities assuring their subsistence. The practice of the agriculture in the North of Cote d'Ivoire is submitted to numerous risks such as the drought, the pluviometry unevenly distributed and the volatility of the prices on the market. The low yields which result from this situation generate of agricultural low incomes, minimizing in their turn the capacities of the producers to invest in the purchase of the necessary agricultural inputs for the next campaign. What brings them to get into debt with the storekeepers, forced to sell them products to meet at their pressing need for liquidity.

The project of implementation of an offer of securing for the farmers of the North of Ivory Coast is a contribution of the bank to finance the farmers of this zone at lesser risk and to allow them to make profitable their production.

The analysis of the sector and the conditions of feasibility of the project such as the market study, the typologies of production, the variations of the prices and the agricultural inputs showed a context favorable to the success of the project and all the interest of the chosen niche.

Key words: securing, credit securing, stocking, farmer organization