

Le crédit sur nantissement des stocks

Une stratégie de
développement des marchés
agricoles

Par

Jonathan Coulter

Natural Resources Institute

Et

Andrew W. Shepherd

FAO

**BULLETIN DES
SERVICES
AGRICILES DE LA
FAO**

120

**NATURAL
RESOURCES
INSTITUTE**

M-63

ISBN92-5-103703-5

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, mise en mémoire dans un système de recherche documentaire ni transmise sous quelque forme ou par quelque procédé que ce soit: électronique, mécanique, par photocopie ou autre, sans autorisation préalable du détenteur des droits d'auteur. Toute demande d'autorisation devra être adressée au Directeur de la Division des publications, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Viale delle Terme di Caracalla, 00100 Rome, Italie, et comporter des indications précises relatives à l'objet et à l'étendue de la reproduction.

FAO 2001

Le Crédit sur nantissement des stocks

Préface

La dernière décennie a été témoin d'une tendance progressive vers la libéralisation d'un grand nombre d'économies dans les pays en développement d'Afrique, d'Asie, d'Amérique latine et, plus récemment, d'Europe de l'Est, et dans les nouveaux Etats de l'ex-Union soviétique.

Un aspect important de cette évolution a été la libéralisation des marchés agricoles. Elle s'est traduite par l'accroissement du rôle assigné au secteur privé dans la commercialisation des produits alimentaires et, dans une mesure moindre encore que significative, dans celle des cultures d'exportation et industrielles.

Dans la plupart des pays, le manque de crédits disponibles pour les négociants privés a représenté une grave contrainte à l'émergence d'un secteur privé dynamique, capable de prendre en charge l'ensemble des fonctions commerciales et d'emmagasiner dont s'acquittaient jadis les organismes de commercialisation étatiques. Conscients de cette contrainte, les auteurs de ce rapport, ainsi que leurs collègues du Natural Resources Institute et de la FAO sont de l'avis que le crédit sur nantissement des stocks est une stratégie qui permet, partiellement du moins, de la surmonter. Les deux organisations ont travaillé séparément au début mais, quand il est devenu apparent qu'elles suivaient des voies similaires, elles ont estimé qu'il était plus profitable de collaborer à cette publication.

Table des matières

Préface

Remerciements

Abréviations

Résumé

Chapitre 1

**POURQUOI EST-IL IMPORTANT D'AMELIORER LE FINANCEMENT DU
COMMERCE?**

Chapitre 2

COMMENT METTRE EN OEUVRE LE CREDIT SUR NANTISSEMENT DES STOCKS

Chapitre 3

**PRINCIPALES CONDITIONS DE SUCCES DU CREDIT SUR NANTISSEMENT DES
STOCKS**

Chapitre 4

**IMPORTANCE D'UN ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET POLITIQUE
FAVORABLE**

Chapitre 5

QUI SONT LES BENEFICIAIRES DU CREDIT SUR NANTISSEMENT DES STOCKS?

Chapitre 6

**RISQUES LIES AU CREDIT SUR NANTISSEMENT DES STOCKS ET MOYENS DE
LES GERER**

Chapitre 7

**COMMENT EXPLOITER LES CAPACITES PUBLIQUES D'ENTREPOSAGE
DISPONIBLES**

Chapitre 8

CONTROLE DE LA QUALITE

Chapitre 9

**NOUVEAUX DEBOUCHES OFFERTS PAR LE CREDIT SUR NANTISSEMENT DES
STOCKS**

Etude de cas 1

**LE PROGRAMME QUEDAN DE CREDIT A LA COMMERCIALISATION DU RIZ
AUX PHILIPPINES**

Etude de cas 2

LE CREDIT A LA COMMERCIALISATION EN INDE

Etude de cas 3

LE FINANCEMENT DU COMMERCE ET DU STOCKAGE AU MALI

Etude de cas 4

"RECHERCHE PRATIQUE" SUR LE FINANCEMENT DU COMMERCE AU GHANA

Etude de cas 5

**LES INITIATIVES DE CREDIT SUR NANTISSEMENT DES STOCKS DE LA
TECHNOSERVE EN FAVEUR DES AGRICULTEURS AU GHANA**

Annexe 1

**VARIABILITE INTERSAISONNIERE DES PRIX DES CEREALES DANS TROIS PAYS
AFRICAINS**

Annexe 2

QUESTIONS JURIDIQUES

Annexe 3

MODELE DE CONTRAT DE GESTION DE LA GARANTIE

Annexe 4

MODELE DE RECEPISSE D'ENTREPOT

REFERENCES

Remerciements

Les auteurs du présent ouvrage remercient les nombreuses personnes et organisations qui les ont aidés dans cette recherche. La contribution du Dr. Edward Asante, Ghana Institute of Management and Public Administration, a été particulièrement appréciée pour ce qui a trait à l'étude de cas sur le Ghana, de même que les apports de Jonathan Lindsay, Cristina Lería (tous deux de la FAO), Richard Swinburne et Simon Gleeson (Richards Butler, International Law Firm) pour la préparation du chapitre particulièrement informatif sur les questions juridiques (Annexe 2 de ce rapport). Nous remercions aussi les directeurs et le personnel des institutions suivantes: la Quedan and Rural Credit Guarantee Corporation (Quedancor), Philippines; la Central Warehousing Corporation, Inde; le Programme pour la restructuration du marché céréalier (PRMC) et l'Institut d'économie rurale (IER), Mali; TechnoServe (Ghana) Ltd., l'Agricultural Development Bank, la Barclays Bank (Ghana) Ltd., la Ghana Food Distribution Corporation (GFDC) et la Société générale de surveillance (SGS) (Ghana) Ltd., Ghana; ainsi que la Grain and Feed Trades Association (GAFTA) dont le siège est à Londres, Royaume-Uni.

Nous souhaitons en outre remercier tous les collègues qui nous ont aidés à préparer et à éditer cette publication, y compris Richard Roberts, Ed Seidler, Pekka Hussi, Anton Slangen, Lawrence Christy, Jaime Novoa, Åke Olofsson (tous de la FAO), et Paul Hindmarsh, Peter Tyler et Chris Haines (du NRI).

Abréviations

ADB - Agricultural Development Bank, Ghana

BNDA - Banque nationale de développement agricole, Mali

BULOG - Badan Urusan Logistik, Indonésie

CWC - Central Warehousing Corporation, Inde

FAO – Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

FCI - Food Corporation of India

GAFTA - Grain and Feed Trades Association

GFDC - Ghana Food Distribution Corporation

SIM - Services d'information sur les marchés

NFA - National Food Authority, Philippines

NRI - Natural Resources Institute

ODA - Overseas Development Administration, Royaume-Uni

OPAM - Office des produits agricoles du Mali

ONG – Organisation non gouvernementale

PAM- Programme alimentaire mondial

PRMC - Programme pour la restructuration du marché céréalier, Mali

Quedancor - Quedan and Rural Credit Guarantee Corporation, Philippines

RBI - Reserve Bank of India

SGS - Société générale de surveillance (Ghana) Ltd.

Résumé

La présente publication examine un problème qui a vu le jour ces dernières années dans la plupart, voire la quasi-totalité, des pays qui ont libéralisé leurs systèmes de commercialisation agricole. Il intéresse notamment l'Europe de l'Est et les Etats de l'ex-Union soviétique, ainsi que de nombreux pays en développement.

Dans ces pays, les offices publics de commercialisation et les organismes parapublics avaient habituellement un accès immédiat au crédit nécessaire à l'achat et à l'entreposage des cultures vivrières et industrielles. Après la libéralisation, les négociants privés qui devaient prendre en charge les fonctions incombant jadis à l'Etat ont eu du mal à se procurer ces crédits. Dans le cas des cultures vivrières, en particulier, ce manque de financement a fait retomber le fardeau de l'emmagasinage sur les agriculteurs qui n'étaient pas toujours dotés des structures nécessaires pour s'en acquitter efficacement. Il en est découlé des niveaux élevés d'instabilité intersaisonnière des prix qui ont lésé les producteurs aussi bien que les consommateurs.

Le crédit sur nantissement des stocks est l'un des moyens de surmonter ces contraintes financières. Il ne s'agit pas d'un concept nouveau; certains vestiges archéologiques montrent que ce système était pratiqué dans la Rome antique. Obtenir des crédits contre le nantissement de stocks d'une grande variété de produits emmagasinés dans des entrepôts sous douane est une pratique répandue dans une grande partie du monde. Ce système de crédit à la production agricole est largement appliqué dans les pays d'Amérique latine et dans certains pays asiatiques (voir cas d'étude 1 et 2). Dans de nombreux pays, toutefois, il est rarement pratiqué et les biens immobiliers demeurent la principale forme de garantie acceptée par les banques.

Différentes méthodes de crédit sur nantissement des stocks sont présentées ici. Pour les pays qui abolissent les systèmes interventionnistes ou qui n'ont que peu d'expérience en matière d'entreposage commercial, la méthode comprend un accord sur trois fronts entre une banque, un emprunteur et un entreposeur. L'emprunteur peut être un négociant, un meunier, un gros exploitant ou un groupe d'agriculteurs. L'entreposeur est normalement une organisation spécialisée dans ce domaine et qui ne commercialise pas les produits entreposés.

Le crédit sur nantissement des stocks sert à financer l'achat et l'emmagasinage de produits agricoles durables tels que a) les cultures de rente destinées aux marchés d'exportation, b) les produits importés, normalement sous douane, pour lesquels l'importateur a besoin de crédits pour pouvoir les écouler, et c) les cultures vivrières et fourragères destinées à la consommation intérieure, en particulier les céréales, qui sont sujettes à une pléthore saisonnière. La présente publication traite principalement de ce dernier usage.

Dans le cas des céréales vivrières destinées à la consommation intérieure, le crédit sur nantissement des stocks comporte la négociation de la part de l'emprunteur d'une ligne de crédit qui est ouverte contre présentation de récépissés d'entrepôt. Au moment de la récolte, l'emprunteur dépose les céréales dans l'entrepôt comme garantie du prêt bancaire. Ce prêt lui permet d'acheter d'autres produits qui pourront à leur tour être nantis pour contracter un nouvel emprunt. De cette façon l'emprunteur peut augmenter ses stocks bien au-delà de ses avoirs initiaux. Lorsque les prix du marché haussent, il rembourse son prêt bancaire en totalité ou en partie, paie les frais d'entreposage et retire la quantité de céréales qu'il entend écouler sur le marché. Si l'emprunteur ne rembourse pas son prêt à la date d'échéance, la banque saisit les stocks céréaliers et les vend à un tiers.

Cependant, dans de nombreux pays, avant de pouvoir réaliser cette opération commerciale apparemment simple, il faut satisfaire à de nombreuses exigences. La présente publication les examine en détail à l'aide d'études de cas portant sur les Philippines, l'Inde, le Mali et le Ghana. La principale conclusion qu'elle en tire est que le crédit sur nantissement des stocks ne devrait pas "cibler" des utilisateurs particuliers mais être offert sans subvention à ceux qui sont à même de s'en servir de manière profitable. De même, le système devrait avantager aussi bien le prêteur que l'emprunteur, et les décisions concernant le prêt devraient être prises librement par les banques sans aucune pression extérieure.

Il faudrait éviter de considérer le crédit sur nantissement des stocks comme un "programme" de développement. Les banques, plutôt que le gouvernement, devraient en être les principaux acteurs et le succès de la mise en oeuvre dépend avant tout de leurs capacités. Les résultats seront probablement plus durables si les banques tirent le crédit de leurs fonds propres plutôt que des prêts à des conditions de faveur octroyés par des donateurs ou des gouvernements. Cependant, une assistance extérieure pourrait servir à instaurer un milieu propice à la mise en oeuvre du crédit sur nantissement des stocks de diverses façons: en promouvant, par exemple, le concept, en aidant à formuler la législation nécessaire et en fournissant un appui à l'établissement de systèmes d'information sur les marchés.

Un élément crucial du crédit sur nantissement des stocks est la présence d'entrepôts fiables. Ils devront non seulement disposer des infrastructures et avoir les compétences techniques nécessaires en matière de gestion des entrepôts et de lutte contre les ravageurs, mais aussi posséder les connaissances commerciales voulues et se soustraire aux pressions politiques, assurant par là même l'intégrité des stocks. Pour faire en sorte que les banques prennent sérieusement en considération ce type de prêt, il faudra pouvoir compter sur des entrepôts jouissant d'une réputation exceptionnelle. C'est pourquoi il pourrait convenir de charger des sociétés de renommée internationale, ou de grandes entreprises nationales, de la mise en place de ces services. Des sociétés expérimentées en matière de services d'inspection, de transit des marchandises ou de lutte contre les ravageurs pourraient convenir. Dans certains cas les banques pourraient préférer établir leurs propres succursales d'entrepôt et les charger d'entreprendre les activités de gestion des garanties pour les marchandises commercialisées au plan national ou international.

L'établissement du crédit sur nantissement des stocks dans un pays exige une analyse minutieuse du cadre juridique existant, analyse qui pourrait mettre en exergue la nécessité d'une réforme législative pour protéger les intérêts des parties concernées, et pour faciliter la négociation des récépissés d'entrepôt.

Le crédit sur nantissement des stocks ne peut fonctionner que dans un milieu administratif propice. Il exige aussi la disponibilité de services de soutien tels que des systèmes d'information sur les marchés. Les gouvernements devront admettre que les négociants ont le droit de tirer des bénéfices de l'emménagement des cultures. Il faudrait éviter les contrôles sur le stockage des céréales ou sur le mouvement des produits, ainsi que sur les prix. Les échanges publics par le biais d'organismes parapublics ou d'autres appuyés par le gouvernement devraient être sévèrement limités. Les politiques relatives à l'introduction d'aide alimentaire sur le marché devraient être transparentes et respectées en toute occasion. Enfin, il est probable que le crédit sur nantissement des stocks ne pourra fonctionner dans les pays où les taux réels d'intérêt sont élevés ou instables.

Il est estimé que ces conclusions, fondées sur un certain nombre d'expériences individuelles, ont de bonnes possibilités d'application. Notamment, elles ont été corroborées par des expériences pratiques au Ghana où le NRI a promu la mise en oeuvre d'un programme pilote pour le financement du commerce du maïs, et où il a pu surveiller de près les questions relatives à son utilité et à sa viabilité.

Enfin, il est à noter que le crédit sur nantissement des stocks est un pas significatif vers la modernisation des systèmes de commercialisation agricole. Dans le long terme, il peut faciliter l'établissement de systèmes plus efficaces de commercialisation des produits fondés sur des normes de triage par qualité. L'expérience du Brésil suggère que, dans certains pays, il peut aboutir à la création d'instruments financiers basés sur les produits agricoles impliquant la participation du grand public au financement de leur commerce.

Introduction

La présente publication se propose d'étudier un problème qui est très répandu dans les pays en développement et dans certains autres où la libéralisation des systèmes de commercialisation agricole est en cours, à savoir le manque de crédit à la commercialisation et à l'entreposage intersaisonnier de produits agricoles durables, notamment les cultures céréalières. Depuis le début des années 1980, en Afrique et plus récemment en Europe de l'Est, le problème du transfert progressif aux négociants privés du rôle de commercialisation, qui était la prérogative des organismes étatiques, a fait l'objet d'inquiétudes croissantes.

En Afrique subsaharienne, le scénario des produits vivriers est normalement le suivant: les offices de commercialisation, qui jouissaient jadis d'un accès privilégié aux prêts bancaires servant à l'achat du maïs et d'autres céréales vivrières, ont cédé la place aux négociants privés, qui dans la plupart des pays dominant désormais les échanges mais qui n'ont qu'un accès limité au crédit. De ce fait, le secteur commercial est forcé de vivre au jour le jour, renouvelant rapidement ses stocks pour éviter de se trouver sans argent. La variabilité des prix saisonniers est souvent prononcée car les avoirs liquides servant à acheter les stocks à revendre pendant la période de soudure sont très limités. Cette évolution des systèmes de commercialisation fait retomber de manière croissante la responsabilité du stockage sur les agriculteurs.

Au niveau des banques, on observe une réticence généralisée à offrir des prêts aux négociants privés de denrées alimentaires produites dans le pays. Cette réticence paraît due aux raisons suivantes.

- a) Les négociants oeuvrent en priorité dans le secteur non structuré, omettent souvent de comptabiliser leurs opérations, disposent de ressources limitées et n'ont guère de contact avec le système bancaire.
- b) Les prêts octroyés pour le commerce agricole comportent de gros risques dus à la difficulté de prévoir avec exactitude les fluctuations des prix et à la détérioration des produits stockés de manière impropre.
- c) Les politiques, pour une large part conservatrices, auxquelles sont soumises les banques africaines encouragent la prudence et découragent la création de nouveaux instruments de prêt. Le contrôle sur les avoirs liquides, imposé par l'ajustement structurel, et le niveau élevé des taux d'intérêt que les banques peuvent obtenir des bons du trésor limitent leur intérêt à se procurer une nouvelle clientèle dans le secteur privé. En outre, les banques tendent à se méfier des politiques appliquées par le gouvernement vis-à-vis des négociants privés de produits agricoles, malgré la libéralisation des marchés. Pendant presque toute la période qui a suivi l'indépendance, les négociants ont été accusés d'exploitation, parfois assujettis à des contrôles des prix, et quelquefois victimes de saisies. Les banquiers se demandent souvent si les nouvelles politiques seront rigoureusement maintenues, notamment en des moments de crise alimentaire.

L'une des principales contraintes qui pèsent sur l'octroi de prêts au commerce privé est l'exigence de garanties conventionnelles. Dans les pays développés, les produits stockés sont largement acceptés comme garantie des prêts. C'est ainsi qu'au Royaume-Uni les banques versent normalement à l'agriculteur ou au négociant une avance correspondant à 80 pour cent de la valeur marchande des céréales stockées dans un entrepôt sous douane et dûment assuré contre des pertes découlant d'incendies, de vols ou de dommages causés par des conditions météorologiques anormales.

Dans la plupart des pays africains de telles formes de financement sont rarement disponibles ou ne le sont que pour financer des stocks de produits entrant dans le commerce de l'exportation ou de l'importation. La principale forme de garantie acceptée en Afrique est le bien immobilier, ce qui limite grandement le volume de prêts réalisable. En outre, la plupart des biens immobiliers ruraux n'ont aucune valeur marchande et sont donc inutilisables à cette fin. La terre est largement dépourvue de titres de propriété. Même en zone urbaine, les négociants ne possèdent souvent guère de biens immobiliers ou en sont entièrement dépourvus.

Cependant, de nombreux négociants sont dotés de capital d'exploitation. Les stocks achetés par un négociant grâce à ce capital pourraient servir de nantissement pour obtenir un prêt bancaire qui accroîtrait le montant total des crédits qui lui sont alloués pour le commerce.

Une solution au problème du financement des échanges commerciaux pourrait donc consister à utiliser davantage les stocks de produits comme garantie matérielle, un système qui dans la présente publication est désigné sous le nom de "crédit sur nantissement des stocks". De fait, une telle approche pourrait entraîner l'instauration de liens solides à long terme entre les banques et le secteur commercial. Certes, les banques ne se contenteront pas uniquement des stocks mais elles tendront à les associer à des formes de garantie plus conventionnelles. Ce faisant, elles pourront accroître le montant total des prêts qu'elles accordent à leurs clients négociants et attirer des clients du secteur non structuré qui n'ont pu jusqu'ici satisfaire à toutes les exigences du système.

La présente publication vise aussi à aider tous ceux qui cherchent à accroître le rôle et l'efficacité du commerce privé, ainsi que ceux qui souhaitent simplement mettre en place de nouveaux instruments de prêt. Elle s'adresse principalement aux catégories suivantes de lecteurs:

- les banques qui veulent accroître et diversifier leur clientèle par de nouveaux instruments de prêt;
- les sociétés participant ou intéressées au stockage commercial;
- les négociants et les agriculteurs qui souhaitent exploiter de nouvelles sources de crédit, ainsi que les organisations telles que les chambres d'agriculture et de commerce et les associations d'agriculteurs qui les représentent;
- les décideurs concernés par le commerce et l'agriculture, et ceux qui influencent le processus de formulation des politiques;
- les donateurs qui reconnaissent l'importance du crédit à la commercialisation et sont disposés à entreprendre les activités de financement nécessaires pour créer un environnement propice au succès du crédit sur nantissement des stocks.

Les expériences des différents pays qui ont tenté d'introduire ce type de crédit ou d'autres mécanismes de financement du commerce sont examinées ici à l'aide d'études de cas concernant deux pays asiatiques (Philippines et Inde) et deux pays africains (Mali et Ghana) (voir études de cas 1-5). Ces études portent sur les récoltes céréalières mais le lecteur devrait tenir compte du fait que le crédit sur nantissement des stocks peut être appliqué à tout autre produit agricole durable dont les prix présentent des variations saisonnières, y compris le dolique, l'huile de palme, le poisson et les poivrons séchés, ainsi que des produits entrant dans le commerce international. La réussite du crédit sur nantissement des stocks pour les cultures vivrières favoriserait l'application du concept à d'autres produits.

Chapitre 1

Pourquoi est-il important d'améliorer le financement du commerce?

La situation décrite ci-dessous, rencontrée lors d'une enquête menée sur 357 grossistes de céréales en Tanzanie, présente des caractéristiques communes à de nombreux pays africains. Bien que cette structure fragmentée du commerce encourage la concurrence, elle est loin d'être idéale. Les négociants souffrent en général d'un manque de capital et entreprennent rarement le stockage intersaisonnier pour profiter des hausses saisonnières des prix. Ils préfèrent renouveler rapidement leurs stocks et obtenir un gain modeste mais assuré.

LES GROSSISTES DE CEREALES EN TANZANIE, FIN 1991

Les opérations de ces négociants étaient en général limitées. Au moment de l'entrevue, 58 pour cent des négociants de maïs et 71 pour cent de ceux de riz manipulaient 25 sacs ou moins par livraison. Pour les négociants transportant les céréales entre différents endroits, le nombre moyen de sacs manipulés s'élevait à 37 pour le maïs et à 25 pour le riz, avec normalement trois livraisons par mois.

Rares étaient les maillons de la chaîne de commercialisation reliant le producteur au consommateur, et les trois quarts des négociants déclaraient avoir acheté leurs produits directement auprès des agriculteurs. On ne notait guère de spécialisation dans leurs fonctions.

Peu de négociants possédaient des camions et ils devaient normalement se contenter de véhicules loués qui étaient souvent difficiles à trouver. Les villes étaient généralement dépourvues d'entrepôts et les sacs de céréales étaient entassés en plein air.

Seuls 2 pour cent des négociants se servaient de crédit bancaire; il s'agissait pour l'essentiel de gros commerçants de riz et leur accès à ces services était très limité par le manque d'argent des banques. Les trois principaux problèmes qui ont été identifiés étaient le crédit (49 pour cent), le transport (49 pour cent) et l'entreposage (31 pour cent).

Source: Marketing Development Bureau, Dar-es-Salaam (1992).

En raison de la baisse du niveau des stocks détenus par le secteur public et de l'absence d'entrepôts disponibles pour les négociants, les agriculteurs sont obligés de garder sur l'exploitation des produits qui, dans les années précédentes, auraient été achetés par les organismes parapublics. Dans les pays africains, ces produits sont conservés dans des cribs rustiques ou des greniers fabriqués avec des matériaux locaux: bois, terre battue et différents matériaux de toiture.

D'une manière générale, l'entreposage accru sur l'exploitation est une conséquence positive de la libéralisation car elle a soulagé l'Etat d'une grande partie des coûts liés à la détention des stocks vivriers commerciaux, et a contribué considérablement à la sécurité alimentaire locale et nationale. Etant donné le faible niveau d'investissement exigé, c'est souvent la forme la plus économique de stockage. Malheureusement, les agriculteurs ont souvent du mal à emmagasiner de grandes quantités de céréales. Malgré la perspective des hauts prix de la période de soudure, ils sont souvent forcés de vendre leurs céréales soit pour obtenir immédiatement de l'argent soit

pour éviter des problèmes de stockage. Ces problèmes sont particulièrement aigus lorsque les agriculteurs cultivent des variétés de maïs hybrides - en raison de leur vulnérabilité aux ravageurs - et dans des zones où les pluies tombent après la récolte. Dans certains pays, les agriculteurs cultivent des variétés traditionnelles de maïs pour la consommation familiale pendant l'année, et ne produisent les variétés hybrides que pour le marché. Les techniques d'entreposage locales sont normalement adaptées au stockage des variétés traditionnelles mais pas des variétés hybrides qui doivent être vendues rapidement pour éviter les pertes.

Ces contraintes suggèrent qu'il ne faudrait pas compter exclusivement sur les agriculteurs pour le stockage intersaisonnier dans les systèmes commerciaux libéralisés. En l'absence d'entrepôts commerciaux, une forte variabilité des prix se produira certainement entre le moment de la récolte et la période de soudure.

Certains pays africains (voir annexe 1) ont connu des niveaux de variabilité des prix souvent extrêmement élevés entre les saisons et les régions, et les espèces cultivées. Les données disponibles montrent que l'accroissement moyen des prix en période de soudure par rapport à ceux en vigueur au moment de la récolte va de 31 pour cent dans les pays sahéliens à plus de 100 pour cent au Ghana.

Le principal facteur qui détermine la variabilité des prix est la vitesse à laquelle les exploitants écoulent leurs céréales sur le marché et la quantité qu'ils conservent comme mesure de précaution. Au Ghana, le maïs est essentiellement une culture de rente dans les zones de production excédentaire, ce qui explique pourquoi les agriculteurs ne constituent pas de réserves. En outre, l'humidité élevée qui règne au moment de la récolte rend difficile le stockage sur l'exploitation et, jusqu'à très récemment, les négociants privés n'avaient guère utilisé le séchage mécanique. En revanche, les agriculteurs des pays sahéliens gardent souvent des stocks de mil et de sorgho pendant des années. Les céréales sont normalement sèches au moment de la récolte et entreposées non despathées, ce qui permet de réduire au minimum les pertes. Les exploitants jouent un rôle beaucoup plus important dans l'atténuation des fluctuations des prix entre les saisons que dans le cas du maïs au Ghana et dans les Etats côtiers avoisinants.

Dans de nombreux pays africains le niveau de variabilité intersaisonnaire des prix est susceptible d'augmenter sous l'effet de la libéralisation des marchés. Ce phénomène s'applique notamment à des pays comme le Malawi, le Zimbabwe, le Kenya et la Zambie qui avaient mis en place des monopoles céréaliers publics assez efficaces.

Un autre problème noté dans l'étude sur le système de commercialisation de la Tanzanie est l'importance de la fluctuation à court terme des prix (Marketing Development Bureau, 1992) due à l'absence d'entreposage intermédiaire entre l'exploitant et le consommateur. A Dar-es-Salaam, les meuniers de céréales fourragères ne trouvaient pas de grossistes qui pouvaient leur fournir des stocks céréaliers sur demande, mais dépendaient de l'arrivée de camions en provenance de zones d'approvisionnement éloignées (Coulter et Golob, 1992).

Il est estimé que l'instabilité des prix du type décrit plus haut et les bas niveaux d'entreposage commercial qui lui sont associés produisent des effets néfastes pour les raisons suivantes:

- Les agriculteurs perçoivent des prix inférieurs dans la période qui suit immédiatement la récolte lorsqu'ils sont souvent obligés de vendre pour satisfaire leurs besoins en espèces et pour rembourser les prêts à la production. Cela réduit l'utilisation d'intrants achetés et de services mécanisés et, partant, l'ensemble de la production.

- Les consommateurs des zones urbaines, qui destinent normalement un pourcentage élevé de leur budget familial à l'achat d'aliments de base, doivent adapter leurs dépenses à la fluctuation des prix de ces produits.
- L'absence de stocks intermédiaires entre l'agriculteur et le consommateur, ou l'utilisateur, accroît le niveau des pertes après récolte. C'est ce qui paraît être le cas au Ghana où il a été calculé que les agriculteurs perdent entre 6 et 8 pour cent de leur récolte de maïs sur des périodes de stockage allant de trois à sept mois (Ofusu, cité par Boxall et Bickersteth, 1999¹). Cependant, à l'aide d'un stockage commercial bien géré, les pertes peuvent être réduites à 2 pour cent ou moins sur une période de huit mois². Toutefois, cette solution n'est guère réalisable dans les pays au climat tropical car elle requiert un niveau élevé de compétences techniques et administratives.
- En outre, l'absence de stocks intermédiaires décourage les échanges entre les régions et les pays, et réduit l'utilisation des céréales locales par rapport aux importations et à l'aide alimentaire. La réduction de la demande de céréales produites localement qui s'ensuit exerce un effet nuisible sur la production et l'emploi dans les économies rurales. L'un des cas les plus notables est celui du maïs fourrager au Ghana. Ce pays a fait preuve d'un avantage comparatif en produisant du maïs pour la consommation intérieure (Banque mondiale, 1991); cependant les conditions de crédit favorisent énormément les importations car le gouvernement des Etats-Unis garantit des lignes de crédit renouvelables tous les trois mois pour le maïs jaune EU.

C'est pour ces raisons que les auteurs de cet ouvrage sont de l'avis qu'il est justifié de vouloir améliorer le financement du commerce des produits agricoles en Afrique. Dans certains pays (au Ghana, par exemple), l'extrême variabilité des prix suggère que les négociants voudront faire appel au crédit sur nantissement des stocks presque chaque année. Dans d'autres cas, comme pour le mil et le sorgho dans les pays sahéliens, les négociants utiliseront probablement ce type de crédit en fonction des besoins, lorsqu'ils essaient d'accumuler des stocks à exporter vers les pays voisins ou s'ils prévoient une hausse considérable des prix du marché, comme en 1988 et à la fin des années 1990 (voir annexe 1, figure A2).

Un financement amélioré du commerce devrait déterminer une meilleure intégration intertemporelle du marché. Sur le long terme, ce phénomène aura lieu comme suit. A mesure que s'instaurent des liens plus étroits entre les secteurs financier et commercial, les crédits circuleront de manière croissante dans les deux sens. Comme on l'observe déjà dans les pays développés et dans certains pays en développement plus avancés, le commerce attirera le financement des produits en quête de gains spéculatifs. De fait, le financement continuera à s'accroître jusqu'au niveau que les économistes appellent "gains normaux", c'est-à-dire le niveau minimum de gain susceptible d'intéresser ceux qui spéculent sur la hausse des prix.

¹ Bien que l'estimation des pertes de stockage sur l'exploitation soit sujette à de fortes marges d'erreur, les experts en stockage des céréales du NRI jugent corrects les chiffres cités par Ofusu.

² Une manipulation améliorée et des mesures plus efficaces de lutte contre les ravageurs ont de bonnes possibilités de réduire les pertes de stockage sur l'exploitation. C'est pourquoi une utilisation accrue des entrepôts commerciaux ne fait que compléter les méthodes de stockage amélioré des agriculteurs.

L'expérience indonésienne suggère qu'un meilleur financement du commerce réduirait la variabilité intersaisonnière des prix: dans les années 1980, la fourchette moyenne des prix n'était que de 11 pour cent (Trotter, 1992). Ce faible niveau peut être attribué à diverses causes, y compris l'instabilité réduite de la production par rapport aux niveaux normaux en Afrique, et l'intervention de l'office parapublic Badan Urusan Logistik (BULOG). Cependant, le nivellement est attribuable pour une large part au bon accès au crédit dont jouissaient les meuniers pour satisfaire leurs besoins de stockage.

Chapitre 2

Comment mettre en oeuvre le crédit sur nantissement des stocks

L'intérêt qu'ont les banques à prêter dépendra de leur confiance dans la capacité de l'emprunteur d'utiliser judicieusement et de rembourser le prêt. Avec le crédit sur nantissement des stocks, elles ont besoin d'être assurées de la parfaite sécurité de leur garantie matérielle, de la sauvegarde de son intégrité et du fait qu'elle ne fera en aucun cas l'objet d'abus de confiance.

SYSTEMES DE MISE EN OEUVRE

Plusieurs systèmes ont été identifiés pour mettre en oeuvre ce type de crédit:

- a) des entrepôts ou silos centralisés gérés par un entreposeur³ spécialisé qui ne vend pas les produits stockés mais se limite à les garder comme garantie d'un prêt bancaire;
- b) des entrepôts ou silos centralisés gérés par un entreposeur spécialisé qui agit aussi en qualité de débouché pour les prêts bancaires octroyés à des particuliers (dans d'autres cas les banques pourraient gérer des entrepôts directement ou par le biais de filiales);
- c) des entrepôts centralisés gérés par un magasinier qui est aussi un négociant;
- d) des entrepôts opérés par des emprunteurs individuels sous la supervision d'une compagnie de surveillance;
- e) des entrepôts gérés conjointement par les emprunteurs et une banque au titre d'un accord sur deux fronts.

Les rares expériences réalisées à ce jour laissent entendre que, dans les pays qui mettent en place pour la première fois des accords de crédit sur nantissement des stocks, le système a) est susceptible de donner les meilleurs résultats. Ses principaux avantages consistent dans le niveau élevé de sécurité qu'il donne aux prêteurs en assurant l'indépendance de l'entreposeur vis-à-vis de l'emprunteur, sa contribution à la transparence du système commercial et sa capacité d'éviter les complications bureaucratiques de l'accord sur deux fronts cité au point e).

Le système c) est largement utilisé par les grosses sociétés commerciales d'Europe et d'Amérique du Nord. Les magasiniers offrent aux agriculteurs le choix entre le stockage et l'achat de leur production, bien qu'en l'absence d'entrepôts disponibles ils pourraient se limiter à acheter les produits, ce qui leur permettrait de réaliser de plus grands bénéfices. Ces accords sont destinés à se modifier à mesure que les pays se développent. Au Brésil, la loi sur l'entrepôt a été récemment amendée pour permettre aux entreposeurs d'effectuer des opérations commerciales pour leur propre compte.

³ L'entreposeur est souvent appelé "magasinier" ou "gestionnaire de la garantie", notamment dans le cas où la société en jeu garde en dépôt le produit en faveur d'une banque.

Dans les pays qui ont peu d'expérience en matière d'entreposage commercial et n'ont pas de lois efficaces régissant les pratiques d'emmagasinage, les banques préféreront sans doute le système décrit au point a) et ce, parce qu'il élimine le risque que des activités commerciales entreprises par l'entreposeur puissent se solder par sa faillite et, partant, compromettre la viabilité de toute l'opération de prêt.

Le système d) pourrait être intéressant là où les entrepôts sont trop petits pour permettre à l'entreposeur d'opérer économiquement. Dans d'autres cas, un emprunteur individuel pourrait acheter une quantité suffisante d'un produit pour remplir un seul magasin. Dans ces cas, la banque se contenterait de laisser l'emprunteur conserver ses stocks, sous réserve de les faire inspecter régulièrement par une société de surveillance. L'emprunteur qui vend ses céréales sans l'autorisation de la banque est passible d'incrimination. Ce système a été adopté avec succès aux Philippines (étude de cas 1).

Dans le cadre du système a), la confiance de la banque dans l'intégrité de la garantie est assurée par la présence d'un entreposeur hautement qualifié, mais aux Philippines on adopte un autre système où c'est une société étatique qui garantit le prêt bancaire. En outre, l'organisation parapublique de commercialisation des céréales accapare tous les stocks invendus à un prix plancher officiel.

Le premier système sera analysé de manière plus approfondi car on estime qu'il est le plus viable dans les pays qui ont peu d'expérience en matière de crédit sur nantissement des stocks. Le modèle philippin présente des traits intéressants mais pourrait être inadapté dans des pays qui tentent de se dégager des politiques interventionnistes, puisque la création de fonds de garantie et de prix plancher officiels offre des possibilités non seulement de constitution de groupes d'intérêts spéciaux mais aussi d'abus de pouvoir de la part de l'Etat. L'une des caractéristiques de ce programme est qu'il repose sur la subvention des taux d'intérêt. En raison de cette subvention, on ignore si le programme incite réellement les meuniers à stocker davantage ou s'il se limite à financer le stockage lequel, en son absence, recevrait des crédits d'autres sources.

Mécanismes de crédit sur nantissement des stocks

Un programme commercial de crédit sur nantissement des stocks du type a) se compose de trois éléments essentiels (figure 1):

- L'emprunteur, qui utilise les produits comme garantie d'un prêt.
- Le prêteur, normalement une banque, qui cherche un moyen relativement sûr d'octroyer des prêts à partir de ses fonds propres et d'étendre sa clientèle.
- L'entreposeur, une tierce personne, qui assure la bonne garde des produits et certifie la sécurité de la garantie. Il conservera les céréales dans un entrepôt ou, si possible, un silo lui appartenant ou qu'il loue à un tiers. L'emprunteur doit payer le coût de la location du silo, de la gestion des céréales et de l'assurance contre l'incendie et les conditions météorologiques anormales. Les qualités requises d'un bon entreposeur sont examinées à la section 4.

Figure 1 Les éléments essentiels du crédit sur nantissement des stocks
PRETEUR EMPRUNTEUR ENTREPOSEUR

La procédure d'octroi du prêt, de stockage et de remboursement se déroule comme suit (il est supposé que le produit stocké consiste en céréales).

- a) L'emprunteur formule bien avant la récolte une demande de crédit à octroyer contre présentation des récépissés d'entrepôt.
- b) La banque approuve (ou rejette) la demande, suivant les critères qu'elle a établis pour ce type de prêt. Elle fixera probablement un "seuil de crédit en espèces" qui restera en vigueur jusqu'à la campagne suivante. Un accord sur trois fronts pourra alors être conclu entre la banque, l'emprunteur et l'entrepoteur (voir annexe 3).
- c) Au moment de la récolte, l'emprunteur détient des céréales qu'il a achetées ou, dans le cas de gros exploitants, qu'il a produites sur son exploitation. Après avoir procédé à leur séchage et à leur nettoyage, il apporte les céréales à l'entrepôt.
- d) L'entrepoteur vérifie que les céréales répondent aux normes minima de qualité établies en matière de teneur en humidité, de matières étrangères, d'insectes vivants, etc. Si les céréales satisfont à ces normes, elles sont mises en stockage et l'emprunteur reçoit un récépissé d'entrepôt qui indique le nombre de sacs et le poids et la qualité du produit livré (voir annexe 4).
- e) L'emprunteur présente le récépissé à la banque comme garantie d'un prêt. L'approbation ayant déjà été donnée jusqu'à un seuil de crédit en espèces, le prêt est accordé immédiatement. Cela permet d'éviter les longueurs bureaucratiques chaque fois que le négociant livre ses céréales à l'entrepôt. La banque octroie son prêt sur la base de la valeur marchande courante des céréales. Normalement, elle prêtera un montant représentant un pourcentage de la valeur des céréales déposées (80 pour cent, par exemple) ce qui oblige l'emprunteur de financer la "marge" de 20 pour cent restante à partir de ses propres ressources⁴. Les conditions de prêt suivront la courbe annuelle des prix; l'emprunteur devra rembourser la somme prêtée avant le moment où les prix atteignent normalement leur pic saisonnier.
- f) L'emprunteur peut maintenant utiliser les fonds prêtés pour acheter davantage de céréales soit en vue de les commercialiser soit pour augmenter ses stocks. Les récépissés d'entrepôt peuvent servir de garantie pour des prêts ultérieurs, et ainsi de suite. De cette façon, l'emprunteur peut accroître notablement les fonds qu'il investit dans les stocks céréaliers. Prenons l'exemple d'un négociant qui commence avec un stock de 100 tonnes de céréales achetées moyennant ses propres ressources. Après trois nantissements, il aura acheté trois fois plus de céréales qu'il ne l'aurait fait sans le crédit:

⁴ La marge pourra varier en fonction de l'évaluation faite par la banque du risque et de l'importance des autres garanties que l'emprunteur est en mesure de fournir. Le chiffre de 80 pour cent est souvent cité car il donne une protection adéquate à la banque tout en procurant au négociant une incitation suffisante à solliciter un crédit sur nantissement des stocks.

Impact du crédit sur nantissement des stocks sur le stockage

Quantité achetée avec un prêt de 80 pour cent (tonnes):

Stock initial	100
Achat effectué avec le premier prêt	80
Achat effectué avec le deuxième prêt	64
Achat effectué avec le troisième prêt	51
TOTAL	295

Le total indiqué ne s'applique qu'au cas où le prix d'achat demeure stable pendant toute la période de l'achat. Du fait qu'il tend normalement à hausser, l'emprunteur ne pourra acheter avec chaque prêt qu'une quantité de céréales inférieure à celle indiquée. Dans un tel cas, la banque sera autorisée à réévaluer l'ensemble du stock entreposé et à réviser en conséquence les droits de l'emprunteur.

- g) Les céréales appartenant à des emprunteurs individuels pourront être stockées soit séparément (et l'identité du produit est sauvegardée") soit mélangées à celles appartenant à d'autres emprunteurs (et "l'identité est confondue"). Dans ce dernier cas, les céréales que l'entreposeur finit par livrer seront de la même qualité mais il ne s'agira probablement pas du même lot déposé initialement. Les avantages et inconvénients de sauvegarder l'identité du produit sont décrits dans l'encadré ci-après.
- h) L'emprunteur retire les céréales lorsqu'il désire les vendre, probablement pendant la période de soudure, soit en un seul lot soit en lots séparés. Pour retirer les céréales il devra d'abord payer les frais de l'entreposage et rembourser son prêt à la banque plus les intérêts accumulés et les frais bancaires. En pratique, toutefois, la banque pourra permettre à ses clients privilégiés de retirer les céréales avant de rembourser le prêt.
- i) lorsque les emprunteurs ne remboursent pas entièrement le prêt à la date établie, la banque sera autorisée à saisir les céréales et à les vendre aux enchères. Si les recettes ne sont pas suffisantes pour couvrir le montant total prêté, elle appliquera les procédures établies pour le recouvrement des dettes non soldées.

AVANTAGES ET INCONVENIENTS DE SAUVEGARDER L'IDENTITE DES PRODUITS

Les avantages de l'identité confondue est qu'elle permet de réaliser des économies sur le nettoyage et le séchage des céréales, de réduire l'espace destiné à l'entreposage et d'accélérer les déplacements des produits. C'est pourquoi, dans l'étude de cas sur le Ghana, l'entreposeur, qui détient un réseau de silos dotés de matériel de nettoyage et de séchage des céréales, préfère que l'identité du produit soit confondue (voir étude de cas 4). Le même cas s'applique aux entreposeurs qui disposent de grands séchoirs exigeant des lots de 20 tonnes au minimum. La plupart des emprunteurs ne déposent pas des quantités suffisantes pour remplir le séchoir chaque fois qu'il est utilisé: un certain niveau de confusion de l'identité est donc inévitable. Des considérations similaires s'appliquent à l'emploi de grands silos.

Les entreposeurs qui possèdent des appareils de séchage et de nettoyage peuvent unir des lots hétérogènes et leur appliquer une norme de qualité uniforme. S'ils connaissent la teneur initiale et finale en humidité et la quantité de matières étrangères et de céréales endommagées qui est éliminée, ils pourront indiquer à chaque déposant le volume de céréales qu'il recevra au moment de la livraison.

Un avantage de la sauvegarde de l'identité du produit est qu'il permet d'instaurer un climat de confiance entre le déposant et l'entreposeur. Comme dans le cas de l'Inde (étude de cas 2), l'emprunteur sait qu'il retirera le même type de céréales qu'il a déposées, et qu'il ne subventionnera pas d'autres déposants qui livrent des produits de mauvaise qualité. Un avantage ultérieur est qu'il permet aux entreposeurs d'établir des normes de qualité et des critères de triage plus souples. Les céréales stockées devront être bien séchées et contenir une quantité minimale normalisée de matières étrangères, etc. mais ne seront pas assujetties à une norme commerciale uniforme. Les négociants préfèrent parfois cet arrangement qui leur permet de minimiser les pertes de poids dues au nettoyage des céréales.

La sauvegarde de l'identité est donc particulièrement intéressante dans des situations où les négociants sont peu exigeants et hésitent à confier leurs céréales à la garde d'autrui; sous des climats secs où les céréales n'ont pas besoin d'être soumises à des systèmes mécaniques de séchage avant le stockage; et s'il existe suffisamment d'entrepôts bon marché qui stockent de petits lots séparés sans compromettre pour autant la rentabilité de l'entreposeur.

Chapitre 3

Principales conditions de succès du crédit sur nantissement des stocks

Le succès du crédit sur nantissement des stocks dépend des sept conditions clés décrites ci-dessous.

- **Toutes les parties intéressées devront estimer potentiellement rentable le crédit sur nantissement des stocks qui ne devra pas être considéré comme un service public**

Cette constatation peut paraître évidente pour de nombreux lecteurs. Cependant, il s'agit d'un principe qui est souvent négligé dans les programmes gouvernementaux et d'aide au développement, comme le montrent les projets mis en oeuvre en faveur des négociants au Mali (étude de cas 3). Dans ce cas, les banques et l'un des entreposeurs concevaient le crédit sur nantissement des stocks comme un service public à fournir pour le compte du gouvernement ou des donateurs, plutôt que comme une entreprise commerciale à long terme dans laquelle ils s'étaient eux-mêmes engagés.

Pour promouvoir le crédit sur nantissement des stocks il faudra s'adresser à des banques financièrement solides, qui ont suffisamment de ressources à prêter, souhaitent accroître leur clientèle, s'intéressent aux innovations, effectuent rapidement leurs opérations et veulent adapter leurs conditions de prêt à l'évolution des modèles commerciaux. Les "banques agricoles" ou les "banques rurales" ne sont pas toutes nécessairement appropriées. En dépit de leur mandat, elles n'obéissent pas toujours à ces critères essentiels.

Toute pression politique sur les prêts devra être interdite et il faudra éviter les lignes spéciales de crédit ou les services d'escompte spécifiques de la banque centrale, encore qu'ils pourraient s'avérer utiles en cas de forte pénurie saisonnière de crédit.

Sur la base de ces principes, on ne devra pas attendre des entreposeurs qu'ils jouent des rôles d'assistance sociale onéreux pour le compte du gouvernement, comme de réceptionner des lots de produits trop exigus pour être économiquement rentables. Les cas où les entreposeurs ont exigé des quantités minimales de produits pour faire fonctionner leurs séchoirs de manière profitable (20 tonnes, par exemple) sont indiqués à la page ...Même quand les séchoirs ne sont pas nécessaires, les entreposeurs devront toujours établir des tailles minimales puisque la manutention, le pesage, le contrôle de la qualité et les coûts administratifs des lots sont tous élevés lorsque le nombre de sacs réceptionnés est limité. Sauvegarder l'identité des petits lots individuels augmentera aussi les coûts du stockage. De même, la gestion des petits prêts coûtera plus cher à la banque. C'est pourquoi on aura avantage à encourager les petits agriculteurs et les petits commerçants à s'organiser en groupes non structurés ou en coopératives pour accroître, par là, les volumes que l'entreposeur pourra manipuler avec profit.

Le souci de la rentabilité impose aussi que le crédit sur nantissement des stocks ne porte pas exclusivement sur un seul produit, comme le maïs, mais soit ouvert à tous les produits pour

lesquels les négociants veulent obtenir un financement en échange de leurs stocks. Dans la gamme des produits emmagasinés par les négociants figureront sans doute des denrées comme les céréales secondaires, le riz, les engrais, les semences, le ciment, le sucre, le thé, le cacao, le café, le poisson sec et les sacs de céréales. Toutefois, il faudra tenir compte des cas où des problèmes matériels ou phytosanitaires limitent la gamme des produits pouvant être emmagasinés ensemble.

- **Les emprunteurs doivent contribuer au crédit avec leurs fonds propres**

Une condition importante est que l'emprunteur dispose d'un capital propre sous forme de céréales qu'il a achetées ou, dans le cas de l'agriculteur, qu'il a produites. Ce stock est déposé comme garantie pour obtenir le crédit. Comme on l'a vu plus haut, le montant du prêt sera normalement inférieur à la valeur marchande des céréales si bien que l'emprunteur continue à avoir un certain capital investi dans l'entrepôt.

- **Etablissement de règlements appropriés pour l'octroi de prêts et rapidité de l'opération**

Pour l'emprunteur, c'est l'exigence la plus importante. Il est indispensable d'éviter les pesanteurs bureaucratiques qui ralentissent l'opération de prêt sans une augmentation proportionnelle de la sécurité. Les sommes prêtées devront être versées immédiatement aux emprunteurs sur présentation des récépissés d'entrepôt.

Les procédures d'évaluation suivies traditionnellement par les banques peuvent être appliquées au moment où le négociant demande une ligne de crédit. Par la suite, toutefois, les opérations de versement et de remboursement du prêt devront être plus ou moins immédiates afin de permettre au négociant de profiter de possibilités commerciales intéressantes. En outre, les directeurs de succursales devraient jouir d'un certain pouvoir discrétionnaire pour établir les montants maximums qu'ils peuvent verser aux clients sans demander l'autorisation de leurs supérieurs.

Un problème noté dans l'étude de cas du Ghana (étude de cas 4) est que les banques peu accoutumées aux opérations de crédit sur nantissement des stocks tendent à appliquer des règlements établis pour d'autres formes de prêt et qui sont inadaptés à ce type de transaction où la rapidité des prises de décisions est de rigueur. Ceci concerne notamment le cas où il est demandé aux emprunteurs d'hypothéquer des biens immobiliers outre le nantissement des stocks.

Il est compréhensible que les banques cherchent à accroître les garanties que peuvent fournir les emprunteurs, mais les évaluations et les recherches tendent à prendre énormément de temps. L'insistance sur le nantissement de biens immobiliers peu de temps après le démarrage de la récolte peut faire perdre à l'emprunteur l'occasion d'acheter des produits au moment où les prix sont le plus bas. Au lieu d'accroître la sécurité du prêt, l'application mécanique de règlements types réduit la rentabilité de l'opération de l'emprunteur, compromettant par là même cette sécurité.

Ce même principe s'applique aux règlements qui imposent aux emprunteurs de tenir une comptabilité minutieuse de leurs opérations et de présenter des prévisions de leur marge brute d'autofinancement pour la période du prêt. Beaucoup de négociants de céréales expérimentés font partie du secteur non structuré et ne tiennent pas de livres comptables détaillés. Certains sont parfois même analphabètes, ce qui ne veut pas dire qu'on ne doit pas les encourager à comptabiliser leurs opérations, mais que l'application inflexible des règlements risque de faire pencher les décisions de prêt en faveur d'emprunteurs plus instruits mais qui manquent de

l'expérience nécessaire pour devenir de bons négociants. Ce facteur aussi pourrait accroître l'insécurité du prêt.

Les critères les plus importants devraient être la compétence de l'emprunteur et l'historique de l'entreprise concernée. Il faudra aussi tenir compte de sa réputation et de ses expériences passées en matière de crédit. C'est ainsi qu'il faudrait accorder beaucoup plus d'importance aux références qu'à l'hypothèque de biens immobiliers ou à la tenue d'une comptabilité officielle complexe, bien que la présentation de livres comptables pourra être nécessaire pour établir le montant maximum de crédit à octroyer.

Enfin, l'octroi de prêts par les banques comporte aussi la gestion des risques: la façon dont elles peuvent s'acquitter de cette tâche dans le cas du crédit sur nantissement des stocks est décrite au chapitre 6.

- **Des entrepreneurs responsables et jouissant d'une bonne réputation**

Il n'est pas important que l'entrepreneur soit le propriétaire d'un magasin; il pourrait se borner à louer des entrepôts ou des silos. Il est préférable qu'il possède du matériel de séchage et de nettoyage ou qu'il puisse en disposer bien que cette condition ne soit pas indispensable. L'entrepreneur peut insister pour que les produits livrés soient secs et conformes à certaines normes de propreté.

Toutefois, en ce qui concerne l'efficacité et la responsabilité, il ne faudra admettre aucun compromis. Si l'entrepreneur ne peut assurer la sécurité effective de la garantie, la banque refusera le prêt. L'échec essuyé à cet égard par les négociants du Mali était l'un des principaux problèmes auxquels se sont heurtés les programmes.

Il sera plus facile de trouver de bons entrepreneurs si les banques sont chargées de leur sélection car ce seront elles les perdantes dans le cas d'une décision malavisée. Les critères suivants pourront être appliqués lors de la sélection:

- a) accès à des entrepôts bien situés et, au besoin, disponibilité de matériel de séchage et de nettoyage des produits;
- b) personnel techniquement compétent en matière de manipulation et de stockage des céréales, y compris le triage, le contrôle de la qualité et la fumigation;
- c) bonne expérience en matière de gestion des entrepôts;
- d) ressources financières propres et bonne réputation, comme garantie de la restitution si l'entrepreneur ne s'acquitte pas correctement de ses tâches - la banque pourrait également demander une caution de bonne exécution;
- e) compétences commerciales, y compris gestion rapide et efficace des services d'entreposage et de garantie, et bonne capacité de communication avec les clients et les banques;
- f) esprit d'entreprise et capacité d'innovation - pour promouvoir le crédit sur nantissement des stocks, un entrepreneur devra vendre ses services activement dans les différentes parties du pays où se produisent des excédents céréaliers commercialisables, et parmi ceux qui cherchent à les utiliser dans le commerce international;
- g) personnel motivé et, partant, bien rémunéré;

- h) capacité de résister aux pressions politiques, comme la pression exercée par un gouvernement faisant face à une crise alimentaire et qui essaie de réquisitionner des stocks vivriers - pour cela il pourrait être préférable dans certains pays que les entreposeurs soient des organisations du secteur privé, voire des compagnies multinationales (voir aussi les chapitres 6 et 7).

Des compagnies parapubliques de commercialisation des céréales existantes peuvent aussi assumer le rôle d'entreposeur, mais cette option soulève de nombreux problèmes (voir chapitre 7). Il pourrait également être difficile de trouver des entreposeurs privés appropriés dans certains pays. Les compagnies intéressées à l'entreposage pourraient manquer d'expérience et/ou ne pas disposer de suffisamment d'actif net pour satisfaire aux exigences des banques. Des conflits d'intérêts peuvent aussi se produire lorsque les entreposeurs potentiels hésitent à séparer leur fonction d'entreposage de leurs activités commerciales, comme le prévoit l'approche préconisée au point a) du chapitre 2.

En l'absence d'entreposeurs jouissant d'une réputation établie, il pourrait convenir de s'adresser à des compagnies qui fournissent des services apparentés comme le transit des marchandises, l'inspection et la lutte contre les ravageurs. Ces compagnies pourraient s'occuper de la gestion d'entrepôts en sus de leurs activités de base et être dotées des compétences nécessaires. Ou encore les banques pourraient établir leurs propres filiales d'entreposage, soit individuellement, soit conjointement à d'autres banques.

Dans certains pays, la clé d'une gestion réussie de la garantie pourrait consister à faire appel à des compagnies jouissant d'une très haute renommée, qu'elles soient multinationales ou nationales, dont la participation protégerait les banques contre une défaillance éventuelle de l'entreposeur. Bien que les sociétés multinationales ne soient pas moins à l'abri de la corruption que les petites entreprises locales et parapubliques, il est probable qu'elles éviteront toute faute de gestion ou violation grave des clauses contractuelles qui compromettrait leur position dans le commerce international.

Cette compagnie devrait être choisie de préférence, mais non obligatoirement, sur la base de son expérience en matière d'entreposage des produits agricoles. Elle pourrait agir en qualité d'entreposeur à plein titre, ou s'associer à une petite entreprise locale dotée des compétences nécessaires. On trouve un exemple d'une association semblable au Mali, où une compagnie engagée dans la lutte contre les ravageurs s'est récemment jointe à une importante compagnie multinationale de surveillance aux fins d'inspecter les stocks de riz garantis d'une rizerie parapublique.

- **Disponibilité d'informations sur les marchés**

Des informations sur les marchés sont indispensables tant pour les prêteurs que pour les emprunteurs afin de réduire au minimum les risques de spéculation inhérents au stockage des produits agricoles. En Afrique, la plupart des gouvernements disposent de systèmes d'alerte rapide qui fournissent des prévisions sur les récoltes, alors d'autres ont des services d'information sur les marchés (SIM) qui transmettent les prix et d'autres données.

Ces organisations donnent des renseignements utiles mais sont normalement mal financées. D'une manière générale, elles sont issues de programmes mis en oeuvre par des donateurs mais les efforts déployés pour les incorporer dans des projets en cours sans une assistance extérieure se sont souvent soldés par un échec. Il faudrait les renforcer et étendre la gamme des informations disséminées afin d'inclure des domaines tels que les prévisions sur les récoltes, les

prix en vigueur dans les pays voisins, les perspectives d'importation et les arrivages d'aide alimentaire. On peut améliorer leur viabilité en réduisant le nombre des cultures pour lesquelles les informations sont recueillies, et le nombre des marchés échantillonnés. En établissant des services d'information sur les marchés, on est souvent tenté de multiplier la quantité de données recherchées sans tenir compte de leur utilité ou du coût de leur collecte et de leur traitement⁵.

Il faudrait en outre améliorer les mécanismes de diffusion pour garantir que les négociants et les banques aient un accès immédiat aux informations. Les stations de radio, par exemple, sont souvent réticentes à transmettre des informations sur les marchés sans imposer des redevances que les SIM gouvernementaux sont incapables de payer. Il pourrait être possible d'organiser le parrainage de ce type d'émissions. Les banques pourront utiliser ces informations ainsi que les données provenant de leur réseau de succursales et des négociants du secteur non officiel. Elles devraient être à même d'exploiter ces sources d'informations pour évaluer les risques des prêts. En corrélant les données sur la production et celles sur les prix, et en analysant les données historiques, elles pourront mieux prévoir les fluctuations des prix.

La création d'un système d'analyse portant sur une gamme de produits agricoles peut entraîner de hauts coûts, c'est pourquoi une solution envisageable serait la centralisation de tels services dans une organisation interbancaire créée expressément.

• Une législation adéquate en matière d'entreposage et de commerce

L'établissement d'un programme de crédit sur nantissement des stocks exige une analyse attentive du cadre juridique existant. Entre autres, il faudra réviser les lois et procédures relatives à la vente des produits, aux opérations garanties, et aux règlements bancaires, d'entreposage et de crédit. Les principales questions à examiner (qui sont analysées plus en détail à l'annexe 2) pourraient être les suivantes:

- Le niveau de protection que les lois confèrent au prêteur par rapport à des tiers qui, sans être au courant des droits du prêteur, achètent les produits ou acquièrent d'autres droits y relatifs (comme un droit sur la garantie). A cet égard, il est important de savoir si les lois ont des dispositions permettant à la banque d'enregistrer ses droits - autrement dit, de les rendre publics pour la protéger contre des créanciers futurs. De nombreux pays possèdent un système d'enregistrement des droits qui fournit ce type de protection.
- Le niveau de protection que les lois confèrent au prêteur en cas de décès ou de faillite de l'emprunteur ou de l'entreposeur.
- La mesure dans laquelle les lois considèrent les récépissés d'entrepôt comme des titres de propriété négociables. Cela encouragera notablement les prêteurs à les accepter comme garantie.
- La mesure dans laquelle les produits emmagasinés peuvent faire l'objet d'un "nantissement" pour garantir le prêt. Dans de nombreux pays le nantissement peut donner au prêteur une sécurité suffisante même en cas de non-enregistrement.

⁵ Un nouveau logiciel de la FAO, FAO-Agrimarket, facilite grandement le traitement des données pouvant servir aux SIM.

- Si les prêteurs peuvent être garantis par des produits mélangés faisant partie d'un lot non différencié.
- Si la personnalité juridique de l'emprunteur affecte la garantie du prêteur.

L'importance de la législation dans ce domaine fait l'objet d'une variation considérable entre les pays. Les pays qui appliquent le droit civil, y compris ceux d'Amérique latine et d'Afrique francophone, et ceux dont les systèmes juridiques sont issus du modèle né après la Révolution française, tendent à avoir une législation très articulée à cet égard. Dans les pays appliquant le droit coutumier on s'appuie davantage sur les pratiques traditionnelles. Néanmoins, trois importants pays appartenant à ce groupe, à savoir les Etats-Unis, les Philippines (voir étude de cas 1) et l'Inde (étude de cas 2) ont des cadres statutaires très détaillés.

Il convient de souligner que les effets "pratiques" d'une variable légale particulière sur la viabilité du crédit sur nantissement des stocks ne ressortiront pas normalement du simple examen de la doctrine juridique. Lorsque les aspects économiques du programme sont suffisamment clairs, et que les prêteurs sont assurés de l'exiguïté des risques pratiques, ils pourront accepter un certain degré d'ambiguïté juridique. Toutefois, quand les aspects économiques sont mal définis et que ce qui est proposé est étranger à la culture politique et commerciale du pays en jeu, les incertitudes juridiques peuvent être une raison de plus pour dissuader les participants sceptiques, notamment les banques, de se lancer dans une entreprise hasardée. C'est ainsi que l'établissement du crédit sur nantissement des stocks pourrait exiger un minimum de persuasion et de créativité de la part des avocats ou, en dernière analyse, imposer une réforme législative.

Les cadres juridiques paraissent souvent solides en théorie mais faibles dans la pratique. Ceci s'applique notamment aux dispositions légales qui énoncent les devoirs et responsabilités des entrepreneurs, un aspect bien connu de la législation philippine et indienne. Dans certains pays, ces dispositions peuvent offrir une protection réelle à une banque qui traite avec un entrepreneur relativement inconnu. Dans d'autres pays, la seule protection de la banque est sa connaissance de l'entrepreneur, notamment de sa compétence, de sa réputation et de ses ressources financières.

• **Négociabilité des récépissés d'entrepôt**

Même s'il n'est pas indispensable qu'un pays dispose d'une législation spécifique pour établir le crédit sur nantissement des stocks, elle pourrait être utile pour convertir les récépissés en titres de propriété négociables. Au Royaume-Uni, ils sont désignés sous le nom de "titre au porteur".

La négociabilité procure des avantages accrus (on trouvera une analyse exhaustive sur ce thème à l'annexe 2). Lorsqu'il reçoit un récépissé d'entrepôt négociable, le détenteur a droit aux biens qui y sont décrits, quelque action que le gérant ait pu entreprendre entre-temps à leur égard. La négociabilité permet la commercialisation libre des produits sur simple spécification, c'est-à-dire sans une inspection visuelle du produit concerné. Le produit est vendu par simple endossement du récépissé en faveur de l'acheteur. Cela permet de réduire les coûts des transactions et facilite les opérations à terme (voir chapitre 9). Si un contrat établit une certaine date future de livraison, cette dernière pourra se faire par simple cession du récépissé.

La négociabilité impose que les normes de triage par qualité du produit soient spécifiées pour qu'il puisse être vendu sans être vu. Pour des produits comme le maïs, les normes de triage peuvent être établies de commun accord entre l'entrepreneur et le négociant. La question du triage est examinée ultérieurement au chapitre 8.

Comme indiqué plus haut, la négociabilité accroît considérablement l'intérêt des prêteurs à utiliser les récépissés d'entrepôt comme garantie. En cas de défaillance de l'emprunteur, le prêteur peut vendre simplement le récépissé pour liquider la garantie, au lieu de prendre matériellement possession des céréales. La négociabilité est également une condition préalable à l'émergence d'un marché secondaire des titres d'emprunt, et donne au prêteur une souplesse majeure dans la gestion de son portefeuille de prêt.

La négociabilité dépendra de la confiance qu'a le marché dans les entreposeurs qui délivrent les récépissés, confiance qui peut être ébranlée par la crainte de malversations ou de négligence (produits stockés non assurés, par exemple) et, dans le cas de nouveaux entreposeurs, par le manque d'une réputation établie dans ce domaine. Cette observation met à nouveau l'accent sur l'importance de recruter des entreposeurs responsables et jouissant d'une bonne réputation.

Chapitre 4

Importance d'un environnement politique et économique favorable

Il est improbable que le crédit sur nantissement des stocks puisse réussir dans des pays où l'environnement macro-économique et politique est hostile au commerce privé. Les négociants n'accepteront pas de stocker leurs produits, ne serait-ce que pour quelques mois, s'ils craignent que le gouvernement impose des contrôles des prix, saisisse les stocks (sous prétexte que les négociants se livrent à l'"accaparement"), interdise les exportations, permette des importations non planifiées d'aide alimentaire et/ou déblocage des stocks de réserve destinés à la sécurité alimentaire en réponse à une hausse même modeste des prix.

L'étude de cas sur l'Inde (étude de cas 2) fournit un exemple d'arrangements de crédit sur nantissement des stocks potentiellement viables fondés sur les récépissés d'entrepôt, mais qui n'ont pas réussi en raison de la sévérité des règlements sur le marché du riz et du blé et sur le système financier imposés par les gouvernements fédéral et étatiques. Les crédits offerts au secteur commercial sont contrôlés, le pourcentage de la valeur de la récolte stockée contre laquelle les prêts sont octroyés est établi par la banque centrale, et le niveau des stocks pouvant être détenus par les négociants et les meuniers privés est fixé à l'avance.

En Afrique et en Europe de l'Est, la tentation qu'auront les gouvernements d'adopter une approche semblable et d'essayer de contrôler le marché céréalier, même après que la libéralisation est officiellement en vigueur, restera très forte. Les nouvelles politiques n'élimineront pas la méfiance résiduelle du secteur privé. En outre, la fourniture de crédit sur nantissement des stocks pourrait même encourager les commerçants privés à la "spéculation", ce qui pourrait s'avérer difficile à accepter par les gouvernements, malgré ses avantages évidents.

Pour que le crédit sur nantissement des stocks se solde par un succès dans un pays, les conditions suivantes devront être remplies:

- Acceptation par le gouvernement du droit des négociants à tirer des profits de l'entreposage de leurs produits.
- Absence de toute forme de contrôle sur les prix, les déplacements intérieurs et les stocks céréaliers privés.
- Intervention limitée du gouvernement dans le commerce, qu'il s'agisse d'organismes parapublics ou de "coopératives" quasi-gouvernementales.
- Politiques cohérentes et transparentes à l'égard de l'aide alimentaire et du commerce international.
- Un secteur bancaire compétent et financièrement solvable, exempt de règlements régissant les taux d'intérêt, le montant pouvant faire l'objet d'un crédit sur nantissement des stocks ou le pourcentage de la valeur du stock pouvant être accepté comme garantie, et sans interférence politique dans les décisions concernant la gestion et les prêts.
- Des taux d'intérêt réels modérés et relativement prévisibles.

Pour ce qui est des échanges publics, certains gouvernements utilisent les réserves destinées à la sécurité alimentaire pour prévenir les crises alimentaires ou des fluctuations des prix excessives⁶. Les interventions du gouvernement devraient être aussi limitées que possible et en harmonie avec ces objectifs. Dans la mesure du possible, les prix devront être stabilisés grâce à une ouverture majeure du marché aux échanges internationaux ou régionaux. La gestion des grandes réserves par le gouvernement implique inévitablement des subventions, et si cette gestion a lieu à des niveaux politiques élevés, elle tendra à évincer les gérants privés qui, eux, doivent payer le prix plein du stockage.

Ces mêmes considérations s'appliquent à l'aide alimentaire, notamment lorsque les aliments en jeu concurrencent directement la production nationale. L'effet de perturbation qu'exerce souvent l'aide alimentaire sur les incitations à produire et à commercialiser a été largement documenté. Ces donations devraient être incorporées dans des réserves destinées à la sécurité alimentaire ou, en leur absence, être écoulées sur le marché de manière à éviter les perturbations et suivant des directives clairement établies avant chaque récolte.

En Afrique, seul un nombre limité de pays paraissent prêts à appliquer le crédit sur nantissement des stocks en raison de leurs politiques qui demeurent soit interventionnistes soit ambiguës. Cependant, avec la mise en oeuvre de l'ajustement structurel, la situation est en évolution constante et le nombre de pays où le système est applicable tend à augmenter progressivement.

La libéralisation des marchés est une réforme nécessaire mais insuffisante pour introduire le crédit sur nantissement des stocks. C'est ce que montre le cas de la Zambie qui a libéralisé les échanges céréaliers mais où l'ajustement structurel a déterminé des taux d'intérêt réels irréguliers et souvent extrêmement élevés (dépassant de loin 100 pour cent en 1993). Dans ces conditions, il était improbable que les négociants eussent demandé des prêts pour stocker leurs céréales, la hausse des prix étant estimée insuffisante à compenser des coûts financiers élevés et imprévisibles.

Un autre facteur qui facilitera la mise en oeuvre du crédit sur nantissement des stocks est la libéralisation des échanges entre pays voisins. Malgré le caractère arbitraire des frontières héritées des régimes coloniaux, les gouvernements africains ont normalement adopté des politiques fortement restrictives à l'endroit des exportations privées de céréales. On attribue souvent ces restrictions aux préoccupations relatives à la sécurité alimentaire intérieure mais sans trop tenir compte du rôle important que joue le commerce régional dans la stabilisation des prix des produits vivriers. En outre, de telles politiques découragent les exportations au moment où la production est excédentaire et réduit l'incitation à conserver des stocks à vendre aux pays voisins.

Il n'existe probablement aucun pays où les intermédiaires commerciaux n'ont pas été accusés pour une raison ou une autre d'exploiter sans scrupules le peuple. Des termes comme *coyote* en Amérique centrale ou *walangusi* en Tanzanie incarnent la méfiance permanente du public quant à leur rôle. Quand des gouvernements sont soumis à de fortes pressions, les négociants sont considérés souvent comme les responsables des sacrifices supportés par les agriculteurs et les consommateurs. Les petits et moyens négociants, privés normalement d'un appui politique fort, deviennent des cibles faciles, et masquent des causes de malaise souvent plus fondamentales, comme la pénurie d'emplois en zone urbaine, l'étroitesse des marchés due à la faiblesse de la demande et l'absence de politiques adéquates.

⁶ L'emploi de ces réserves dans les pays africains est examiné par Coulter (1994).

Le NRI a estimé que le Ghana était le pays africain où le financement du commerce par le crédit sur nantissement des stocks sur une base pilote avait le plus de chances de réussir. Il n'y a pas eu de restrictions sur le commerce intérieur, et le pays a mis en oeuvre un système bancaire déréglementé et appliqué des taux d'intérêt réels modérés. Cependant, là aussi, certains aspects du cadre d'intervention et institutionnel étaient défavorables. C'est ainsi que l'important déficit du secteur public encourageait les banques à obtenir des fonds en investissant dans des bons du trésor plutôt qu'en cherchant de nouveaux emprunteurs. En outre, le rôle incertain des organismes parapublics de commercialisation des céréales a soulevé des doutes quant aux "règles du jeu" que le secteur privé était censé respecter.

Pour conclure, l'instauration d'un système efficace de financement du commerce sera lente dans de nombreuses parties du monde. Cependant, les mesures de facilitation décrites ailleurs dans ce volume ne manqueront pas d'y contribuer. Le crédit sur nantissement des stocks ne devrait être introduit que dans les pays où les cadres d'intervention et institutionnels sont relativement favorables et encouragent l'imitation par l'"effet de démonstration".

Chapitre 5

Qui sont les bénéficiaires du crédit sur nantissement des stocks?

FAUDRAIT-IL FAVORISER LES MEUNIERES?

Le modèle de commercialisation des céréales varie d'un pays à l'autre et suivant les céréales concernées. Dans de nombreux pays en développement, les agriculteurs jouent un rôle important dans l'entreposage des céréales qu'ils vendent à différents moments pendant les mois qui suivent la récolte. Ceux qui connaissent des problèmes de stockage et de graves contraintes de liquidité tendront à vendre leur récolte plus tôt, ce qui donnera lieu à des situations de pléthore saisonnières.

Cependant, le rôle des meuniers varie considérablement selon qu'ils opèrent de grandes minoteries commerciales ou de petits moulins artisanaux. Les grandes minoteries commerciales sont très répandues dans de nombreux pays asiatiques comme l'Inde, le Pakistan, les Philippines et l'Indonésie où les meuniers tendent à entrer rapidement dans le secteur de l'entreposage intersaisonnier - quand les politiques gouvernementales sont favorables - afin d'assurer la disponibilité de stocks de roulement pendant toute l'année. Les meuniers paraissent être les clients idéaux du crédit sur nantissement des stocks dans les pays où la quasi-totalité des céréales atteint le consommateur après une mouture commerciale. L'un des programmes de crédit sur nantissement des stocks les plus importants du monde en développement est mis en oeuvre à l'intention des rizeries aux Philippines (voir étude de cas 1).

En revanche, dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, les céréales sont normalement moulues par pilonnage dans les habitations ou par de petits moulins artisanaux. La majorité du stockage intersaisonnier a lieu sur l'exploitation, alors que les négociants cherchent à renouveler rapidement leurs stocks. Dans ces pays, les négociants paraissent avoir un besoin urgent de nouvelles sources de crédit pour stocker leurs céréales, bien que quelques propriétaires de moulins artisanaux se livrent sans doute progressivement à des activités d'entreposage.

Certains pays africains disposent d'importantes minoteries commerciales mais elles sont généralement issues des systèmes de commercialisation contrôlés par l'Etat qui prenaient en charge tous leurs achats. Avec la libéralisation des marchés, ces minoteries ont rapidement perdu leur part du marché en faveur des petits moulins artisanaux qui ont moins de frais généraux et sont mieux situés par rapport aux producteurs et aux consommateurs. Ce modèle s'est répété pour le maïs au Kenya, en Tanzanie, au Zimbabwe et en Zambie, ainsi que pour le riz au Mali, parmi d'autres pays. De ce fait, il est improbable qu'en Afrique le grand secteur des minoteries commerciales puisse assumer rapidement une fonction d'entreposage comparable au modèle asiatique.

FAVORISER LES AGRICULTEURS OU LES NEGOCIANTS?

L'une des questions souvent soulevées à propos du crédit sur nantissement des stocks est de savoir s'il devrait s'adresser à l'agriculteur plutôt qu'au négociant ou à l'intermédiaire qui, comme on l'a vu, sont souvent accusés d'exploitation.

Plusieurs pays asiatiques, y compris la Thaïlande et l'Inde, mettent en oeuvre des programmes de crédit à la commercialisation qui financent les agriculteurs individuels pour leur permettre de stocker les céréales sur leurs propres exploitations; ces programmes sont normalement liés aux programmes de crédit à la production. Cependant, en l'absence de subvention, les coûts inhérents aux prêts octroyés aux petits exploitants tendent à être exorbitants, et ces programmes ont eu besoin d'un appui financier important pour couvrir tant les coûts de supervision que les taux d'intérêt. De ce fait, il est difficile de formuler des recommandations générales en faveur des programmes de crédit à la commercialisation pour les agriculteurs. Ils sont particulièrement compliqués à mettre en oeuvre dans les pays dont les systèmes de crédit rural sont faibles et caractérisés par une pénurie d'institutions financières et de faibles taux de remboursement.

Les coûts du stockage effectué par l'agriculteur peuvent être grandement réduits si les cultivateurs se réunissent en coopératives pour stocker collectivement leurs produits. Cependant, les coopératives présentent l'inconvénient de se développer lentement et de n'être viables qu'à l'aide d'un appui et d'une supervision extérieurs continus. Dans des cas extrêmes, elles sont promues pour des raisons politiques et sont considérées tout simplement comme un moyen d'obtenir des crédits qui ne devront pas être remboursés. Tel était le cas des associations villageoises dans certaines parties du Mali (étude de cas 3).

Même quand les coopératives ou des associations similaires ont été promues sur des bases plus rationnelles, leur durabilité à long terme était discutable. Si dans d'autres parties du Mali les taux de remboursement des associations villageoises étaient favorables, ce fait est attribuable dans une large mesure aux niveaux élevés de supervision extérieure.

Les coopératives qui recourent au crédit sur nantissement des stocks sous les auspices de l'ONG TechnoServe au Ghana (étude de cas 5) ont connu un succès financier considérable. Cependant, malgré l'accent mis sur l'autosuffisance, elles sont, comme dans le cas du Mali ci-dessus, fortement tributaires d'une supervision extérieure. L'expérience de la TechnoServe montre aussi que leur succès est le plus probable dans les zones à potentiel élevé ou produisant des variétés de haute valeur.

Pour conclure, la principale règle générale que l'on peut tirer de ce qui précède est que le crédit à la commercialisation ne devrait pas cibler exclusivement des utilisateurs particuliers mais être promu sans subvention en faveur de tous, en tant qu'activité commerciale qui profite aussi bien au prêteur qu'à l'emprunteur, et que les décisions concernant les prêts devront être prises par les banques sans pressions extérieures. Dans la plupart des pays africains, il est probable que les marchands de céréales seront les principaux utilisateurs de ce type de crédit en raison de leur capacité d'évaluer les fluctuations des prix céréaliers et les débouchés commerciaux. Il sera aussi possible aux coopératives agricoles bien organisées, aux meuniers, aux éleveurs de volaille et aux utilisateurs industriels de céréales de l'exploiter. Il ne faudra en aucun cas concevoir le crédit à la commercialisation sous le même jour que le crédit à la production comme il est fait dans de nombreux pays africains, c'est-à-dire comme une forme d'allocation qui n'a pas à être remboursée.

Cette conclusion pourrait déplaire initialement à ceux qui souhaitent que les principaux bénéficiaires directs soient les agriculteurs. Cependant, il convient de formuler deux observations.

- Vu la nature hautement compétitive de la plupart des marchés céréaliers dans les pays en développement, les agriculteurs pourront sans doute tirer parti des achats accrus réalisés par les intermédiaires, les meuniers et les autres intervenants grâce au crédit sur nantissement des stocks. En achetant davantage de céréales au moment de la récolte, ils feront monter les prix du marché.
- La meilleure façon d'assurer aux agriculteurs un accès direct au crédit à la commercialisation, si tel est le but recherché, est de les aider à s'organiser en groupes, ce qui, de l'avis de la banque, est une bonne protection contre les risques de crédit. Là aussi il faudra abolir les systèmes paternalistes où le crédit est conçu comme un droit. L'approche adoptée par la TechnoServe (voir étude de cas 5) est instructive à cet égard.

Chapitre 6

Risques liés au crédit sur nantissement des stocks et moyens de les gérer

La gestion des risques fait partie intégrante de l'octroi de prêts, et il est important d'identifier les principaux risques inhérents au crédit sur nantissement des stocks. On pourrait les définir comme l'inadéquation des politiques gouvernementales, l'excès de financement à des conditions de faveur, l'insécurité matérielle de la production, certains "risques juridiques" et les pertes dues à la spéculation. Les moyens de les réduire sont examinés ci-dessous.

- **Politiques gouvernementales inadéquates**

Les risques inhérents aux politiques gouvernementales ont été mentionnés au chapitre 4. Si ces dernières n'encouragent pas le financement sur nantissement des stocks et ne sont pas appliquées de façon relativement cohérente, il faudra éviter d'en promouvoir le concept.

Le cas du Ghana suggère que, dans certains pays, les risques seraient "gérables" moyennant une sensibilisation accrue du grand public et du gouvernement aux avantages de ce type de crédit. Cela pourrait comporter des recherches suivies par une conférence à laquelle participeraient toutes les parties intéressées au thème du financement commercial, et où seraient analysés tous les avantages et les inconvénients du crédit sur nantissement des stocks. S'il s'en dégage un consensus en faveur du crédit, le gouvernement pourra prendre diverses mesures qui convaincront le public qu'un appui cohérent s'ensuivra:

- a) formuler une politique en faveur de cette forme de financement où le gouvernement réaffirme son intention de confier le commerce normal et son financement au secteur privé, de s'abstenir de contrôles intérieurs sur les prix et les mouvements des céréales, et de n'intervenir que dans des cas spécifiques où est menacée gravement la sécurité alimentaire, de manière à éviter de décourager la production et le commerce privés;
- b) appuyer le développement de l'entreposage commercial en mettant rapidement à la disposition du secteur privé des entrepôts étatiques inutilisés (voir chapitre 8);
- c) faire du crédit sur nantissement des stocks une partie intégrante du mandat d'un ministère (ou établir une équipe de travail officieuse formée de représentants des ministères, des banques et des commerçants), et organiser des recherches pour contribuer à sa mise en oeuvre efficace;
- d) promouvoir et financer un système performant d'informations sur les marchés.

- **Excès de financement à des conditions de faveur**

Le cas du Mali (étude de cas 4) montre que le succès du crédit sur nantissement des stocks peut être compromis par la hâte des donateurs d'obtenir des résultats rapides par l'octroi de crédit.

En règle générale, le crédit aura davantage de chances de réussir et d'être viable si les banques prêtent à leurs propres risques, en utilisant les fonds mobilisés grâce à leurs réseaux de succursales locales. Cependant, le cas des Philippines (étude de cas 1) montre qu'il y a des exceptions à cette règle dans les pays possédant des systèmes bancaires plus évolués. Aux Philippines, les risques de crédit sont garantis par une agence gouvernementale, la Quedan and Rural Credit Guarantee Corporation (Quedancor), une société qui garantit les stocks à un prix officiel. Cependant, il n'en est pas résulté l'octroi de prêts sans discernement, et les ressources de la Quedancor (2 pour cent des montants prêtés) ont aisément couvert les débours.

Toutefois, dans de nombreux pays, ces accords de gestion des risques ont créé des situations où les banques ont prêté de façon irresponsable. Des pressions politiques peuvent aussi causer l'établissement de prix de garantie à des niveaux irréalistes, entraînant la faillite de l'organisation qui fournit la garantie. D'une manière générale, il est donc suggéré que les gouvernements n'offrent pas de garanties officielles. Les banques ont beaucoup à gagner du succès du crédit sur nantissement des stocks et il serait préférable que ce soit elles, plutôt que les gouvernements et les donateurs, qui prennent les devants dans sa mise en oeuvre.

- **Sécurité matérielle des produits**

La plupart des risques inhérents à la sécurité matérielle peuvent être éliminés en faisant en sorte que les produits sont assurés contre l'incendie et les conditions météorologiques extrêmes (ouragans, etc.), et que les banques ne s'adressent qu'à des entrepreneurs compétents et jouissant d'une excellente réputation. Cependant, même lorsque sont en jeu des compagnies renommées, on ne peut éviter le risque d'une erreur humaine ni être toujours absolument certain de la sauvegarde des produits.

La couverture offerte par une assurance dépendra de l'efficacité des assurances locales et de la situation générale de la sécurité dans le pays concerné. Au Ghana, on peut obtenir une assurance contre l'incendie en payant de faibles primes, soit 0,2 pour cent de la valeur du produit assuré, alors qu'une petite somme additionnelle permettra de l'assurer contre les tourbillons et les tornades.

Des directives pour la sélection des entrepreneurs ont été données au chapitre 3.

- **Risques légaux inhérents à la vente non autorisée des produits par l'emprunteur, et au décès ou à la faillite de l'emprunteur ou de l'entrepreneur**

Les risques légaux inhérents aux programmes de crédit sur nantissement des stocks, qui sont examinés en détail à l'annexe 2, varieront en fonction du cadre juridique du pays concerné. Ces risques peuvent être groupés en deux catégories. La première comprend ce qu'on peut appeler les risques "de fond", à savoir les risques dus à l'ambiguïté ou à l'incohérence des lois d'un pays, ou à la faible protection qu'elles confèrent aux intérêts des parties en jeu. Un risque qui pourrait se présenter dans le cas d'un programme de crédit sur nantissement des stocks consiste dans la vente des produits par l'emprunteur sans l'autorisation du prêteur. Certes, ce dernier aura le droit de poursuivre en justice l'emprunteur pour violation de l'accord de prêt, mais ce droit n'aura guère de valeur si la garantie, c'est-à-dire les céréales, échappe au contrôle de l'emprunteur. Si la loi n'établit pas une procédure permettant à une banque d'enregistrer son droit, et de prouver aussi son existence, le prêteur pourrait avoir bien du mal à récupérer des céréales qu'une tierce personne a achetées en bonne foi.

D'autres risques de fond qui peuvent se présenter sont liés au décès ou à la faillite de l'emprunteur ou de l'entreposeur. Il faudra que le prêteur vérifie que son droit à la garantie subsiste dans l'un ou l'autre de ces cas. En théorie, ce droit devrait lui assurer la "priorité" vis-à-vis des revendications d'autres créanciers - autrement dit, même en cas de décès ou de faillite, un prêteur protégé par une garantie devrait être le premier à y avoir accès, avant que les héritiers du défunt, le tribunal de commerce ou les syndics de faillite s'en approprient. Malheureusement, les lois concernant l'héritage et la faillite tendent à être complexes, parfois ambiguës, et souvent contraires à l'intérêt du prêteur garanti. Il est donc important de déterminer l'ampleur de ces risques au titre des lois en vigueur dans un pays donné, et d'explorer les moyens de les réduire autant que faire se peut.

En prêtant aux négociants, certains prêteurs voudront chercher à étendre la gamme des garanties et exiger même du négociant une assurance sur la vie. Ces assurances personnelles se justifient par le fait que les marchands de céréales opèrent souvent individuellement et que leur décès pourrait mettre en danger le remboursement du prêt.

Le deuxième type de risque légal peut être désigné sous le nom de risque "de procédure". Quelque forts que puissent être les droits juridiques du prêteur énoncés dans le contrat, la procédure établie pour les réaliser pourrait être longue, coûteuse et pleine d'embûches pour les non experts. Ces facteurs peuvent revêtir une importance considérable, notamment si la garantie d'un prêt est un produit périssable comme les céréales. Ces risques sont accentués dans une situation où le système judiciaire d'un pays est surchargé, faible ou corrompu.

- **Pertes dues à la spéculation**

Le chapitre 1 a montré comment les revenus tirés du stockage peuvent varier une année sur l'autre (cette situation est décrite sous forme de graphique aux figures A1-A6 de l'annexe 1). Même dans des cas où les fluctuations des prix sont extrêmes, comme pour le maïs au Ghana, en certaines années leur hausse est relativement modeste. Les risques sont généralement le plus élevés dans des années de récolte exceptionnelle. L'octroi excessif de crédit sur nantissement des stocks accroîtra ces risques. Du fait que les banques accordent de manière croissante des crédits à l'entreposage, l'instabilité intersaisonnière des prix devrait diminuer et il y aura moins d'occasions de réaliser des échanges profitables. Le niveau du risque de spéculation, et la possibilité que les banques soient forcées de liquider des avoirs sous forme de stocks s'accroîtront.

Avec des produits faisant l'objet d'un commerce international, les risques de spéculation peuvent être évités si l'on se couvre par les marchés à terme. Cependant, ces opérations sont difficiles à réaliser dans le cas de nombreuses denrées pour lesquelles il n'existe pas de marché à terme ou qui sont produites principalement pour la consommation locale. Les prix sont souvent disproportionnés par rapport aux cours mondiaux prévalants si bien que les risques de spéculation ne peuvent être couverts par les opérations à terme.

Alors que l'emprunteur ne peut éviter les risques de spéculation, la banque peut faire beaucoup pour minimiser son exposition aux pertes qui en découlent. Les mesures suivantes sont préconisées:

- Le criblage minutieux des demandeurs de prêts: comme indiqué au chapitre 3, les critères les plus importants devraient consister dans les compétences commerciales de l'emprunteur et la rapidité de remboursement des prêts contractés dans le passé, le cas échéant.

- La connaissance des débouchés commerciaux du produit en jeu et la pleine exploitation des informations sur le marché: la banque pourrait envisager de recruter un analyste du marché, éventuellement à temps partiel, comme examiné au chapitre 3.
- L'exigence d'une contribution au prêt fournie par l'emprunteur moyennant ses fonds propres calculée en pourcentage de la valeur des céréales financées, et l'établissement du montant de fonds propres à verser en fonction du risque perçu.
- La fixation d'une échéance réaliste pour le remboursement du prêt qui n'aille pas au-delà du moment où les prix font normalement l'objet d'une baisse saisonnière.

Chapitre 7

Comment utiliser la capacité d'entreposage publique disponible

Dans la plupart des pays, la libéralisation des marchés impose le désengagement progressif des organismes parapublics ou des coopératives contrôlées par l'Etat qui, autrefois, étaient les seuls débouchés commerciaux officiels. Ces institutions disposent d'amples capacités d'entreposage, ainsi que du matériel de séchage et de nettoyage des céréales qui est d'excellente qualité. A ce jour, seuls quelques pays ont trouvé des moyens performants d'exploiter ces structures qui n'ont été vendues que dans de rares cas au public.

Certains organismes de commercialisation des céréales pourraient devenir des entreposeurs. De fait, ils pourraient constituer la base d'un réseau de magasins, comme celui existant en Inde, qui offre un entreposage sûr pour un large éventail de produits. De nombreux organismes parapublics ont une grande compétence en matière de techniques d'entreposage et de lutte contre les ravageurs. Malheureusement, leur emploi pose un certain nombre de problèmes:

- Certains sont réputés pour leur corruption et responsables de coulages inexplicables, ce qui peut faire hausser les primes d'assurance et dissuader les commerçants privés ou les banques de leur confier leurs stocks.
- Ils manquent de l'indépendance politique nécessaire pour résister à la saisie des stocks par le gouvernement en des situations de crise alimentaire.
- Ils continuent en général à entreprendre des activités commerciales après la libéralisation. Ces activités, conjuguées à des difficultés financières et à la surabondance de leur personnel, peuvent déterminer des conflits d'intérêts et la baisse de qualité des services offerts aux clients privés.

La Ghana Food Distribution Corporation (GFDC), une compagnie chargée des approvisionnements alimentaires, est un organisme parapublic qui s'est rapidement lancé dans l'entreposage et a rempli avec efficacité les fonctions techniques relatives. Malgré cela, la GFDC se heurte encore à certains problèmes qui sont typiquement associés aux organismes parapublics, ce qui est une cause légitime de préoccupation (voir étude de cas 4).

Compte tenu des problèmes susmentionnés, il conviendrait d'examiner sérieusement l'éventualité de vendre ou de louer les magasins et le matériel de manutention des céréales au secteur privé. Il faudrait le faire sans tarder par une procédure d'adjudication ou par un autre mécanisme qui assure que les prix de vente ne sont pas gonflés mais conformes aux prix courants du marché.

Une autre possibilité serait de confier les magasins à une organisation publique d'entreposage spécialisée qui ne prend aucune part au commerce, comme la Central Warehousing Corporation (Société centrale d'entreposage) en Inde (voir étude de cas 2). Cependant, cette solution soulève les mêmes problèmes institutionnels qui ont caractérisé les entreprises commerciales parapubliques, et peut compromettre l'instauration d'un climat de confiance avec les banques. Pour renforcer cette confiance il pourrait convenir que la société d'entreposage se borne à maintenir les entrepôts et à les louer à des entreposeurs spécialisés du secteur privé.

Chapitre 8

Contrôle de la qualité

Ce bref examen des aspects du contrôle de la qualité concerne l'Afrique, bien qu'il puisse s'appliquer aussi à d'autres parties du monde.

Les systèmes de commercialisation des céréales du secteur privé appliquent rarement des normes officielles de contrôle de la qualité, et les niveaux d'humidité, de matières étrangères, de brisures, etc. sont parfois élevés. Cependant, en raison du renouvellement rapide de leurs stocks, les négociants sont à même d'opérer ainsi sans conséquences négatives pour leurs affaires.

Les organismes parapublics ont des normes d'achat officielles pour les céréales et sont souvent dotés d'humidimètres et d'appareils pour le séchage et le nettoyage des grains, mais dans de nombreux pays ce matériel est sous-utilisé et les normes ne sont pas strictement appliquées.

Quand on stocke des céréales pendant plusieurs mois, on devra exercer des contrôles plus stricts pour éliminer les facteurs de détérioration, notamment l'humidité. En outre, en cas de différend entre le déposant et l'entreposeur concernant la qualité du stock au moment de son déblocage, il faudra s'entendre sur la qualité initiale du produit de façon à pouvoir évaluer les avaries éventuelles. Des normes seront aussi nécessaires si l'on veut rendre négociables les récépissés d'entrepôt et si les céréales seront vendues par spécification de la qualité, comme suggéré au chapitre 4.

C'est pourquoi les entreposeurs devraient choisir leur propre série de normes de qualité. Au début il s'agira sans doute de normes simples établissant une qualité moyenne pour les usages alimentaires et fourragers. Les normes peuvent être moins strictes lorsque l'identité du produit est sauvegardée que lorsqu'elle est confondue. Comme on l'a vu précédemment (voir page....), des normes uniformes seront nécessaires dans ce dernier cas pour éviter que certains déposants livrant des produits de haute qualité finissent par subventionner ceux qui stockent des céréales de qualité médiocre.

Les entreposeurs devront avoir une connaissance approfondie des techniques de stockage et de lutte contre les ravageurs. Les gouvernements, éventuellement par le truchement des ex-organismes parapublics, peuvent leur dispenser une formation adéquate. Cependant, il faudrait normalement résister à la tentation d'octroyer des licences aux entreposeurs pour éviter d'ouvrir la porte à la corruption. Le contrôle des normes d'entreposage incombera aux banques dont les crédits sont garantis par les stocks, et les compagnies d'assurance qui ne fourniront pas leurs services s'ils estiment l'entreposeur incompétent.

La fumigation peut être un facteur de litige important, notamment lorsqu'elle est réalisée par des entreposeurs du secteur privé. Le personnel des organismes parapublics chargés de la lutte contre les ravageurs connaissent normalement les mesures de lutte préventive, mais certains entreposeurs moins éclairés ne font appel la fumigation qu'en dernier recours quand l'infestation est généralisée, et pour éviter que la qualité du produit se dégrade ou qu'il devienne invendable. Les problèmes seront plus limités si l'on conclut des contrats de fumigation clairs suivis d'une surveillance régulière des pratiques de fumigation et des niveaux d'infestation.

Chapitre 9

Nouveaux débouchés offerts par le crédit sur nantissement des stocks

MISE EN PLACE D'UN MARCHÉ A TERME

Dans les grands pays d'Europe de l'Est et les pays en développement, le commerce des récépissés d'entrepôt pourrait mener à des échanges de produits fondés sur des opérations à terme. Les opérations sur ces marchés diffèrent fondamentalement des opérations commerciales décrites ici. Tous les contrats portent sur des produits d'une qualité normalisée, réunis en lots d'une taille établie et à livrer à une date donnée du mois en un lieu fixé. Cependant, un marché à terme ne peut être mis en place que s'il existe déjà un commerce effectif du produit concerné. Le commerce des récépissés d'entrepôt permet d'établir des normes de qualité ainsi que d'autres paramètres sur lesquels le marché à terme peut être institué.

Seuls de rares contrats à terme se soldent par une livraison effective car le volume des opérations est si élevé que les ventes sont normalement annulées par les achats. Toutefois, dans les cas de livraisons effectives, le récépissé d'entrepôt est un document qui sert à enregistrer l'échange⁷.

Les opérations à terme sont normalement indépendantes des opérations effectives, et ne doivent pas être confondues avec les ventes à terme qui sont de simples opérations spécifiant la livraison de biens à une date future. Cependant, les marchés à terme favorisent les producteurs, les négociants et les transformateurs de produits, car ils leur permettent de gérer les risques de fluctuation des prix par l'arbitrage. Les marchés à terme consentent aussi aux non-commerçants de spéculer sur le produit en jeu. Les prix à terme influencent les prix effectifs et inversement, et constituent un lien fondamental entre le commerce des produits et les marchés financiers, contribuant aussi à niveler les fluctuations des prix.

Les expériences des pays en développement en matière de marchés à terme sont élémentaires et peu encourageantes, en particulier pour ce qui a trait aux produits échangés localement. Les marchés tendent à souffrir de problèmes de liquidité, car seul un nombre limité d'acheteurs et de vendeurs sont intéressés au produit concerné. De ce fait, ils sont plus vulnérables à la manipulation que les marchés établis. Au Brésil, le développement des marchés à terme pour les céréales a été freiné par le manque de normes de triage, par les obstacles aux mouvements des marchandises et par l'incapacité des commerçants de respecter les contrats. Il aurait fallu éviter l'établissement des marchés à terme:

- pendant que le gouvernement retenait un pouvoir de stabilisation des prix qui annulait l'incitation des opérateurs commerciaux à pratiquer l'arbitrage;
- sans avoir mis en place auparavant des marchés pour les échanges effectifs du produit concerné.

⁷ L'une des bourses de commerce de Londres, la London Metal Exchange, agit aussi en qualité d'entreposeur. Elle détient un certain nombre de magasins contenant des barres de métal utilisées dans la passation de contrats.

FONDS ET CERTIFICATS POUR LES PRODUITS AGRICOLES DONT LA LIVRAISON EST GARANTIE

Les innovations dans le secteur financier et commercial au Brésil laissent prévoir le type d'évolution qui serait possible à long terme, notamment dans les pays à revenu moyen plus avancés. En juillet 1992, le gouvernement fédéral a autorisé l'établissement de fonds d'investissement pour les produits agricoles. Ils ont pour objectif de mobiliser sur le marché des ressources à investir dans une série de mécanismes financiers, dont un minimum de 25 pour cent et un maximum de 80 pour cent sont des effets garantis par des produits agricoles, y compris les récépissés d'entrepôt, les certificats pour les produits dont la livraison est garantie (voir ci-dessous) et les contrats à terme. N'importe quelle banque commerciale peut constituer un fonds pour les produits agricoles où les gouvernements fédéral et étatiques peuvent acheter et vendre des positions.

Au cours de leur première année d'opération, les fonds d'investissement pour les produits agricoles ont réalisé des montants considérables et en septembre 1993 leur capital s'élevait à 4,8 milliards de dollars. Ces fonds tendaient à devenir le principal moyen de mobiliser des ressources pour la production et la commercialisation des produits agricoles. Cependant, ils allaient se heurter à un problème qui avait compromis les tentatives précédentes de moderniser le financement du commerce agricole, à savoir le manque de crédibilité des récépissés d'entrepôt.

L'expérience brésilienne peut sembler étrangère aux pays dont le niveau de développement et/ou l'échelle du marché intérieur ne permettent pas l'introduction de mécanismes aussi complexes dans le système financier. Cependant, elle met en évidence l'importance fondamentale d'amorcer la démarche d'amélioration du financement du commerce en choisissant des entrepreneurs fiables dont les récépissés gagnent la confiance des chefs d'entreprise.

Le Brésil met au point à l'heure actuelle un nouvel instrument qui pourrait remplacer partiellement le récépissé d'entrepôt, à savoir le certificat pour les produits dont la livraison est garantie. Il s'agit d'un contrat de vente pour un produit donné et se présente sous deux formes: la livraison immédiate garantie, qui se rapporte aux stocks existants; et la livraison future garantie, qui se rapporte aux cultures qui n'ont pas encore été récoltées, voire à des cultures encore à semer. Ces certificats visent à tirer du marché les ressources destinées à couvrir les coûts du stockage et de la production. Ils seraient émis par le propriétaire du produit, enregistrés auprès des chambres de compensation des bourses des produits, et garantis par une banque commerciale.

Les contrats relatifs à ces certificats seront négociés sur les marchés au comptant et devraient constituer les principaux effets garantis par des stocks qui seront achetés grâce aux fonds pour les produits, à la place des récépissés d'entrepôt. Cependant, dans les pays moins avancés que le Brésil, il est difficile de voir démarrer ces instruments financiers; il n'existe pas suffisamment d'intervenants solvables pour émettre les certificats. Un système bien organisé de récépissés d'entrepôt peut, en revanche, fournir une garantie matérielle susceptible de gagner la confiance du système financier. En assurant la crédibilité des emprunteurs vis-à-vis de la banque, le crédit sur nantissement des stocks pourrait constituer un premier pas vers la création de systèmes plus évolués.

Etude de cas 1

Le Programme Quedan de crédit à la commercialisation du riz aux Philippines

INTRODUCTION

Au cours des années 1970 la production alimentaire a connu aux Philippines une expansion rapide qui a permis au pays de passer d'une situation de déficit à l'autosuffisance. Cependant, cette accélération a eu des répercussions fâcheuses sur le système de commercialisation existant. Notamment, les négociants ne pouvaient obtenir les fonds d'exploitation nécessaires pour acheter les produits agricoles auprès des agriculteurs. Les banques leur imposaient d'hypothéquer leurs biens immobiliers pour obtenir des prêts, mais du fait que ces biens avaient souvent déjà été hypothéqués pour financer l'expansion indispensable des minoteries et des entrepôts, il était pratiquement impossible de contracter les prêts nécessaires.

Pour surmonter cette contrainte, le programme de financement Quedan a été créé en 1978 sous les auspices de la Quedan Guarantee Fund Board et, en 1992, cette organisation prenait le nom de Quedan and Rural Credit Guarantee Corporation (Quedancor). La Quedancor a été établie avec un capital social de 2 milliards de pesos (environ 80 millions de dollars EU) et un mandat élargi par rapport à son prédécesseur qui lui permettait non seulement d'octroyer des financements contre le nantissement de stocks mais aussi d'autres types de crédit dans le secteur agricole.

FONCTIONNEMENT DU PROGRAMME QUEDAN EN FAVEUR DES RIZICULTEURS

Franchise

La Quedancor effectue une évaluation complète des capacités de crédit et de financement des riziculteurs et des commerçants de riz demandant des crédits sur nantissement des stocks appuyés par le programme Quedan. Les demandes de services d'entreposage sont également soumis à un examen de la part du National Food Authority (NFA), l'office national des produits alimentaires. Ce dernier absorbe les coûts liés à l'inspection, alors que ceux de la Quedancor sont couverts d'une part par les intérêts produits par son capital de base et, de l'autre, par les riziculteurs qui paient pour la garantie une redevance calculée au taux annuel de 2 pour cent des fonds empruntés.

Après l'évaluation, qui prend normalement trois ou quatre semaines, une décision est prise quant à l'opportunité de franchiser une rizerie donnée et, si elle est favorable, quant au nombre de sacs pour lesquels le certificat de franchise sera accordé. Ce nombre peut se limiter à 500 sacs ou arriver à 20 000 sacs mais il ne représentera jamais la totalité de la capacité d'entreposage de la rizerie. Le certificat, qui est émis par le NFA sur recommandation de la Quedancor, donne le droit à son détenteur d'émettre des récépissés d'entrepôt (Quedans) contre ses propres stocks ou des stocks appartenant à des tiers.

La possibilité, pour les rizeries, de nantir des stocks emmagasinés dans leur propre entrepôt est un grand avantage car elles économisent ainsi les coûts de transport des stocks de riz entreposés dans des magasins indépendants. En outre, le coût du stockage dans leurs propres entrepôts est normalement inférieur aux taux d'emmagasinage commercial.

Procédures d'obtention des prêts

Les rizeries qui demandent des certificats de franchise pour la première fois peuvent s'adresser aux banques pour obtenir un prêt en même temps qu'un certificat. Toutefois, de nombreuses rizeries sont déjà en possession d'un tel certificat et elles s'adressent donc à une banque attitrée à une date proche du moment où le prêt est nécessaire. Pour les nouveaux certificats les banques mèneront des enquêtes parallèles sur la solvabilité de la rizerie, bien qu'ils tendent à tenir compte de la recommandation de la Quedancor.

Même s'il ne faut que quelques jours pour que la banque prépare les documents nécessaires pour un prêt Quedan, la procédure est plus complexe, pour la banque et pour le client, que pour les prêts exigeant des garanties conventionnelles. Le demandeur est tenu de présenter à la banque une copie du certificat de franchise, un récépissé d'entrepôt, un rapport d'inspection du stock, une attestation par écrit de la propriété du stock et la preuve que le stock est assuré. Il lui faudra aussi déposer une caution équivalant à un tiers de la valeur du stock emmagasiné. Les prêts auront la durée de 180 jours pour le riz, mais de 90 jours seulement pour les autres céréales. En pratique, les rizeries demandent des prêts pour la période où le revenu de leur dépôt peut s'accroître le plus. Pendant l'entreposage de 180 jours, les stocks sont inspectés au moins deux fois par les fonctionnaires de la Quedancor.

Couverture de la garantie et réescompte

Après avoir octroyé le prêt, la banque demande à la Quedancor de couvrir la garantie. La Quedancor garantit l'existence des stocks en nantissement et verse 80 pour cent du capital prêté plus les intérêts accumulés. Elle ne garantit pas la valeur des stocks qui, théoriquement, pourraient diminuer si le NFA introduit un surcroît de riz sur le marché. Cette éventualité est couverte par un accord qui stipule que tous les stocks détenus au titre de prêts Quedan seront achetés, si besoin est, par le NFA à l'échéance du prêt. En pratique une telle situation ne s'est jamais présentée, le prix du marché ayant toujours dépassé le prix officiel pratiqué par le NFA pendant la période précédant la moisson.

Les banques peuvent réescompter immédiatement les prêts Quedan par l'entremise de la banque centrale des Philippines. Un taux de "deuxième guichet" de l'escompte est offert. En juillet 1992 ce taux s'élevait à 18 pour cent par rapport aux taux commerciaux de 24 pour cent. L'avantage de cette fourchette ne passe pas entièrement au négociant ou à la rizerie car on déduit la redevance de 2 pour cent par an de la valeur du prêt établie par la Quedancor, ainsi que les frais bancaires, ce qui donne en définitive un taux d'intérêt de 20 ou 21 pour cent par an.

Remboursement du prêt

A la date d'échéance du prêt, l'emprunteur rembourse la banque et reçoit un certificat de règlement du prêt lui permettant de retirer le riz de son entrepôt et de procéder à son usinage ou à sa vente. Le remboursement anticipé n'entraîne aucune pénalité. Il existe des procédures pour permettre le renouvellement des stocks tout en maintenant la même quantité franchisée dans l'entrepôt. En utilisant un dispositif appelé accusé de réception de marchandises, il est même possible pour la rizerie d'usiner des stocks Quedan à condition qu'ils soient couverts par des

crédits de la banque ou garantis par cette dernière.

Dans le cas improbable de défaillance, la banque devra émettre une notice de non-remboursement dans les 15 jours qui suivent la date d'échéance du prêt. La Quedancor, la banque et le NFA effectuent alors une inspection de l'entrepôt de la rizerie. Si l'inspection révèle un manque de stocks, des procédures sont entamées pour le remboursement à la banque du prêt par la Quedancor et contre la rizerie pour le recouvrement des stocks.

POSITION DES BANQUES

Aux Philippines les banques demandent presque toujours une garantie sous quelque forme que ce soit lorsqu'elles prêtent aux rizeries. Les stocks agricoles ne sont pas acceptables, même s'ils sont détenus dans des entrepôts en douane, indépendamment de la solvabilité du demandeur.

Etant donné que les prêts Quedan prévoient un taux de remboursement d'environ 99 pour cent, on ne comprend pas bien la réticence des banques à traiter directement avec les négociants sans l'avantage d'une garantie de la Quedancor ou d'une hypothèque immobilière. Cette réticence est à rechercher en partie dans le passé: les banques ont subi de graves pertes sur les prêts octroyés au secteur agricole, et elles tendent à faire entrer les rizeries dans ce secteur plutôt que dans le secteur commercial. Les banques déclarent aussi que le manque d'informations sur les prix et l'évolution du marché du riz les empêchent d'évaluer la viabilité potentielle d'un prêt garanti par des stocks.

C'est avec beaucoup d'hésitations que les banques ont accepté initialement de participer au programme Quedan, mais 184 sont maintenant attirées, et vont des grandes organisations jouissant d'une couverture nationale aux petites banques locales. Lorsque le programme a été mis en oeuvre, les banques ont exigé que les stocks soient détenus dans les entrepôts du NFA et ce n'est qu'après beaucoup d'efforts de persuasion qu'elles ont accepté que les rizeries déposent leurs stocks dans leurs propres magasins.

Désormais, les banques estiment que les prêts Quedan sont largement exempts de risques. L'existence des stocks est garantie par la Quedancor. Les rizeries sont tenues de les assurer avant de pouvoir obtenir un prêt et leur valeur est garantie par le NFA.

AVANTAGES DES PRETS QUEDAN POUR LES RIZERIES

Les rizeries octroient souvent elles-mêmes du crédit. Les riziculteurs reçoivent des intrants au moment des semis et au-delà, et un prêt de 30 jours est souvent accordé aux détaillants de riz. La liquidité supplémentaire que le programme Quedan assure au système de commercialisation permet d'accroître tant la quantité de riz qu'ils peuvent acheter auprès des riziculteurs que les fonds à affecter au crédit.

Il est ressorti d'une petite enquête menée sur des rizeries opérant au nord de Manille qu'environ 10 000 sacs et une capacité moyenne d'usinage de 900 sacs par jour bénéficient d'une franchise Quedan. C'est ainsi qu'un prêt Quedan (valant environ 7 dollars EU le sac en 1992) dans la zone objet de l'enquête fournit aux rizeries un capital d'exploitation équivalent à 11 jours d'usinage. Dans d'autres zones du pays, cependant, ces prêts paraissent avoir accru le pourcentage de la capacité totale d'usinage. Il faudrait souligner que, immédiatement après la moisson, les rizeries disposent souvent d'un excédent de riz usiné qu'elles ont du mal à écouler. De ce fait, bien qu'il ne couvre qu'une part limitée de leur production totale, un prêt Quedan arrive au moment opportun et les aide à reconstituer leurs stocks de riz.

CADRE LEGISLATIF

La mise en oeuvre d'un système de garantie dépend de la législation relative aux dépôts entreposés. Les opérations Quedan sont régies par une loi sur les entrepôts en douane et par une autre sur les récépissés d'entrepôt.

Au titre de la première loi, un entreposeur garanti (tous les bénéficiaires d'une franchise Quedan le sont) doit obtenir une licence, déposer une caution, assurer le contenu de l'entrepôt contre le vol et l'incendie, tenir une comptabilité détaillée des produits reçus, des récépissés émis et des retraits effectués, et transmettre cette documentation au ministère compétent. S'il ne s'acquitte pas de ses obligations légales, causant ainsi une perte à un tiers (la Quedancor, par exemple), le propriétaire de l'entrepôt devient passible d'actions civiles et de poursuites pénales.

La loi relative aux récépissés d'entrepôt définit la teneur d'un récépissé d'entrepôt ainsi que toute autre documentation relative à la réception et à livraison des marchandises.

EVALUATION DU PROGRAMME QUEDAN

Il est largement estimé que les avantages du programme Quedan consistent dans les prix plus élevés dont bénéficient les agriculteurs immédiatement après la récolte, la capacité accrue des négociants/rizeries d'assumer les fonctions d'un NFA de plus en plus étranglé par des contraintes financières, et des avantages moins tangibles comme une manutention après récolte améliorée et une présence accrue des banques en zone rurale. Il est impossible sans une recherche approfondie de confirmer que les prix à la production sont plus élevés, encore qu'une étude a montré que dans une zone les prix à la sortie de l'exploitation étaient supérieurs de 7,7 pour cent à ce qu'ils auraient été sans le crédit sur nantissement des stocks.

Lorsque le programme Quedan a démarré, il répondait au manque de capital des négociants mais il n'est pas clair si cette contrainte subsiste. De nombreuses rizeries ne profitent pas des prêts Quedan et hypothèquent leur usine chaque fois qu'elles ont besoin de crédit.

Celles qui tirent parti des prêts Quedan reçoivent deux formes de subvention. D'abord, comme indiqué ci-dessus, elles bénéficient d'un taux débiteur privilégié qui, bien qu'il ait crû ces dernières années, est encore intéressant. Deuxièmement, la prime sur les prêts imposée par la Quedancor ne couvre pas entièrement les coûts du programme qui sont compensés par le revenu tiré de son capital. Les rizeries soutiennent qu'elles utilisent les prêts Quedan à cause du taux d'intérêt favorable et parce qu'elles ne sont pas obligées d'hypothéquer leur usine et leur équipement. Du fait qu'elles paraissent avoir moins de difficultés à trouver les garanties requises qu'aux premiers stades de la mise en oeuvre du programme Quedan, il est difficile de savoir si ce dernier avantage suffirait à les convaincre à utiliser les prêts Quedan en l'absence de la subvention sur les taux d'intérêt.

Le NFA achète moins de 10 pour cent du riz écoulé annuellement. Cependant, son influence sur le marché du riz est quelque peu supérieure à ce que ce chiffre laisse entendre car le riz du NFA n'est vendu normalement que pendant la période de soudure qui dure environ trois mois. Ainsi, si l'office achète 5 pour cent de la récolte en un an, il pourrait commercialiser 20 pour cent du riz vendu pendant la période de soudure. La participation du NFA au marché tend à resserrer les marges des rizeries et à diminuer la rentabilité du stockage intersaisonnier, encore qu'il reste suffisamment profitable pour justifier les risques d'entreposage.

Bien que le NFA opère dans des limites bien définies, les rizeries peuvent évaluer - avec un niveau raisonnable de certitude - les revenus qui peuvent être tirés du stockage à long terme du

riz. Cependant, les Philippines ont parfois importé du riz à l'improviste, ou envisagé des exportations qui ne se sont pas réalisées. La quantité supplémentaire de riz présente alors sur le marché a déterminé, dans certains cas, des pertes de stockage intersaisonnier, bien qu'aucun négociant n'ait été forcé de vendre ses stocks au NFA à son prix d'achat officiel. Même quand des pertes se produisent dans les stocks, les négociants qui utilisent plusieurs fois les prêts Quedan pendant une campagne peuvent compenser leurs pertes par le renouvellement accéléré de ces stocks.

Pour résumer, le système Quedan offre à des rizeries et négociants solvables une ligne de crédit valable qui facilite aussi bien l'achat de riz aux agriculteurs que le stockage intersaisonnier. Cependant, vu la disponibilité d'autres sources de financement, il reste à déterminer dans quelle mesure les rizeries tireraient parti des prêts Quedan en l'absence de subventions sur les taux d'intérêt.

Etude de cas 2

Le crédit à la commercialisation agricole en Inde

INTRODUCTION

Les contrats de crédit à la commercialisation agricole en Inde fournissent, à première vue, la base d'un système qui pourrait être reproduit dans de nombreux autres pays du monde. L'Inde se caractérise par un système de commercialisation mixte où les achats et les approvisionnements faits par l'Etat comptent pour le quart environ des céréales commercialisées, alors que le reste relève du secteur privé. Le pays possède un réseau d'entrepôts efficace géré aux niveaux national et étatique qui peut offrir un stockage assuré avec un minimum de pertes. Il existe des lois appropriées sur l'entreposage qui prévoient l'émission de récépissés d'entrepôt négociables que peuvent utiliser le négociant, le meunier ou l'agriculteur pour obtenir des prêts contre le nantissement de stocks déposés.

Bien qu'un mécanisme d'octroi de crédit à la commercialisation soit en place, il n'est guère utilisé par les négociants et les meuniers. Depuis les années 1940, la politique du gouvernement vis-à-vis du secteur financier et de la commercialisation des céréales vivrières a promu davantage la restriction et la réglementation de l'entreprise privée que sa stimulation. La plupart des banques commerciales ont été nationalisées, elles sont fortement subventionnées et de multiples restrictions frappent les prêts octroyés pour le commerce des produits agricoles. D'autres restrictions intéressent le niveau des stocks vivriers détenus par le secteur privé dans le but d'éviter l'"accaparement". Les enseignements qui peuvent être tirés des contrats officiels de crédits à la commercialisation agricole en Inde sont donc le fruit d'hypothèses plutôt que de la pratique.

LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES EN INDE

Jusqu'en 1943, le gouvernement était rarement intervenu dans la commercialisation des produits alimentaires mais, à partir de cette année-là, une série de programmes ont été mis en oeuvre jusqu'en 1965 quand la Food Corporation of India (FCI), une société s'occupant de la distribution des produits alimentaires, a été instituée en vue de prendre en charge la majeure partie des activités liées aux achats du Département de l'alimentation. Depuis lors, la FCI s'est chargée de l'achat, du stockage et du mouvement et de la distribution des produits alimentaires au niveau national. Ses achats annuels atteignent maintenant environ 18 millions de tonnes, soit près de 25 pour cent des excédents commercialisés.

Les vivres achetés par la FCI, et dans une moindre mesure par les Etats eux-mêmes, sont distribués par ces derniers dans le cadre du système public d'approvisionnement. Les céréales sont écoulées par la FCI à un prix uniforme auquel les Etats ajoutent des taxes sur la vente, ainsi que d'autres impôts, et peuvent déduire une subvention supplémentaire avant la distribution aux consommateurs par le biais de magasins pratiquant des prix justes (Fair Price Shops) et des magasins de rationnement (Ration Shops). Ce système comprend un important volet de subvention estimé à plus d'un milliard de dollars EU par an à l'échelle nationale, y compris les pertes subies par la FCI.

Les céréales entrent dans le marché de nombreuses façons. Les agriculteurs peuvent vendre directement aux négociants ou aux meuniers: un accord qui prévoit souvent un paiement anticipé avant la récolte. Autrement, une vente directe peut avoir lieu par l'entremise d'un commissionnaire qui est responsable du nettoyage et de l'ensachement des céréales, ainsi que de leur pesage officiel, dans l'un des innombrables marchés disséminés dans le pays. La vente se fait soit par enchères publiques soit par adjudication. Des ventes indirectes peuvent se réaliser par l'entremise d'intermédiaires dans les villages. La plupart des communautés ont des courtiers qui achètent la marchandise aux agriculteurs pour la revendre aux négociants. Souvent ils avancent aux agriculteurs l'argent nécessaire à l'achat d'intrants ou pour d'autres motifs. Les meuniers et les négociants tendent à former des groupes étroitement liés; ils sont presque tous organisés en associations et certains groupes gèrent des banques coopératives.

Outre les achats faits par la FCI et la distribution au public par les Etats, l'opération d'un marché libre des céréales se heurte à de nombreuses contraintes. Les négociants soutiennent qu'ils sont obligés de tenir compte d'au moins 18 lois et règlements différents. Il est souvent difficile d'en connaître exactement la teneur et ils sont modifiés fréquemment. Souvent des contradictions apparaissent entre les règlements nationaux et gouvernementaux. Cependant, une tendance à la libéralisation du marché des céréales paraît se dessiner, conjointement à la libération générale de l'économie indienne qui est en cours actuellement.

SOURCES DE CREDIT A LA COMMERCIALISATION OFFERTES AUX NEGOCIANTS

Crédit sur le nantissement des stocks détenus dans les entrepôts

Les négociants de blé, de paddy et de riz, ainsi que les minoteries et les rizeries, peuvent en principe obtenir des banques du crédit contre les stocks détenus dans les entrepôts, qui sont normalement ceux gérés par la Central Warehousing Corporation (CWC), la société centrale d'entreposage, ou par des sociétés d'entreposage étatiques. Le stockage des récoltes vivrières se fait à des taux favorables et est subventionné par les revenus tirés de l'emmagasinage des produits industriels.

Crédit sur le nantissement des stocks détenus dans les magasins des négociants

Les négociants qui ont établi des relations de longue date avec une banque et jouissent d'une réputation de fiabilité peuvent hypothéquer les stocks détenus dans leurs propres entrepôts (cette situation est similaire à celle des Philippines décrite dans l'étude de cas 1). Il est intéressant d'examiner certains des aspects de cet arrangement, bien qu'en raison des restrictions sur le crédit mentionnées plus haut il soit rarement utilisé dans la pratique.

La banque peut soit placer le stock sous clef soit l'inspecter régulièrement. Un avantage important pour l'emprunteur est que le stock nanti ne doit pas être retiré de l'entrepôt et qu'il peut faire l'objet d'une rotation, c'est-à-dire que les stocks céréaliers peuvent être moulus ou vendus suivant le principe du "premier entré, premier sorti". En outre, la valeur du prêt n'est pas nécessairement fixe mais peut être sujette à une "limite de crédit en espèces" fondée sur le stock maximum (assujetti aux règlements sur la détention de stocks) que le négociant souhaite garder. L'inconvénient de cet arrangement est qu'il faudra un plus de temps pour organiser le prêt.

Sources privées et sources officielles

De nombreux négociants peuvent financer leurs opérations à partir de leurs fonds propres, notamment du fait que l'ampleur de ces opérations est restreinte par les limites imposées au

stockage. D'autres peuvent obtenir de l'argent sur les marchés de crédit non structurés, hautement développés en Inde, à des taux d'intérêt qui sont supérieurs de 3 et 8 pour cent au taux bancaire en vigueur. Parfois ces prêts sont octroyés contre des récépissés d'entrepôt négociables. Les négociants se prêteront souvent mutuellement de l'argent à court terme ou sur demande.

CREDIT SUR NANTISSEMENT DES STOCKS DISPONIBLES POUR LES AGRICULTEURS

Tous les agriculteurs peuvent solliciter des crédits sur présentation de récépissés d'entrepôt qui sont assujettis aux mêmes contraintes qui pèsent sur les négociants. Cependant, en pratique, ils ne font qu'un usage limité de ces services, et quand ils emmagasinent leur récolte dans un entrepôt c'est souvent pour leur propre consommation et non à des fins commerciales. Les opérations de crédit sur nantissement des stocks peuvent s'avérer complexes car les négociants répugnent à se soumettre à la série de procédures requises (inspection des céréales à l'entrepôt, remboursement du prêt à la banque, retrait du récépissé d'entrepôt et collecte des céréales) lorsqu'ils peuvent se procurer plus facilement des produits analogues auprès des agriculteurs au marché local.

En raison de ces difficultés, certaines coopératives ont introduit des programmes permettant aux agriculteurs d'obtenir des avances sur la récolte emmagasinée dans des entrepôts situés dans des marchés régis par le gouvernement ou à proximité. Lorsque l'agriculteur souhaite écouler sa marchandise celle-ci est vendue aux enchères, le remboursement du prêt et les coûts sont déduits, et il encaisse la somme restante. Bien que ce système paraisse intéressant, sa généralisation est limitée par la rareté d'entrepôts appropriés situés à proximité des marchés.

Pour les petits exploitants (possédant moins de 0,8 hectare) et les exploitants cultivant des terres à faible rendement (de 0,8 à 2 hectares), on applique des plans de crédit spéciaux à la commercialisation; ils prévoient l'octroi de crédit à des taux d'intérêt inférieurs à ceux payés par les négociants et autorisent l'emmagasinage des produits sur l'exploitation. Dans la plupart des zones du pays, les agriculteurs peuvent obtenir des prêts à la commercialisation s'élevant à 5 000 roupies⁸ au maximum pour une période de six mois. Ce chiffre maximum est resté inchangé pendant 12 ans et représente à l'heure actuelle à peine 25 sacs de 100 kg de blé ou 11 sacs de paddy, car les prêts sont octroyés sur la base de 75 pour cent du prix d'achat officiel. Ces prêts ne sont offerts qu'aux agriculteurs qui ont contracté des prêts à la production. Quatre-vingt-deux des 360 districts du pays ont été désignés "zones spéciales de production de céréales vivrières" où le prêt maximum est passé à 10 000 roupies, soit deux fois le prêt à la production, ou celui des deux qui est le moins élevé. En 1990, quand la situation des approvisionnements s'est faite précaire, le plan a été supprimé pendant toute une campagne pour stimuler la production à des fins commerciales.

PROCEDURE D'OCTROI D'AVANCES BANCAIRES SUR PRESENTATION DE RECEPISSES D'ENTREPOT

Les récépissés d'entrepôt peuvent être ou non négociables. Un espace sur le récépissé est réservé à l'enregistrement des quantités déposées et de celles retirées. L'entreposeur est tenu d'assurer tous les stocks déposés (en fonction de leur valeur au moment du dépôt) et, sur présentation du

⁸ Taux de change au début de 1993: 28 roupies=1\$EU

récépissé, de livrer des marchandises dont la qualité et la quantité sont similaires aux marchandises déposées, compte tenu des pertes naturelles d'entreposage. La CWC, ainsi que d'autres sociétés d'entreposage, garde séparés les stocks de chaque agriculteur/négociant et il n'est pas question de les unir en un seul tas. La sauvegarde de l'identité des céréales mène, inévitablement, à un gaspillage de l'espace destiné à l'entreposage du fait que certains agriculteurs ne déposent que quelques sacs. Ce fait, conjugué aux taux d'entreposage favorables pratiqués pour les produits agricoles, veut dire que les agriculteurs déposants sont effectivement subventionnés par ceux qui utilisent les entrepôts à des fins industrielles.

Un négociant ou un agriculteur qui désire obtenir une avance passe le récépissé à la banque laquelle informe l'entreposeur qu'elle a un droit de rétention sur ce récépissé par l'émission d'une "notice de droit de rétention de la banque sur des marchandises spécifiées". Lorsque le prêt est remboursé, en partie ou en totalité, la banque envoie une lettre autorisant l'entrepôt à débloquer les marchandises, lettre qui est présentée par le déposant à l'entreposeur en même temps que le récépissé d'entrepôt endossé. Si le déposant ne rembourse pas le prêt dans les délais établis, la banque a le droit de vendre le stock; souvent elle demande à l'entreposeur de le faire pour son compte.

L'utilisation de récépissés d'entrepôt pour obtenir des avances de la banque exige l'existence d'une législation appropriée qui régit leur emploi et établit les responsabilités de l'entreposeur. Ci-dessous figurent certains des traits saillants de la législation indienne.

- Des dispositions stipulent que les récépissés sont négociables et autorisent leur titulaire légitime à accéder aux marchandises aux mêmes conditions que la personne qui les y a déposées initialement.
- D'autres procédures établissent comment remplacer le récépissé d'entrepôt au cas où il serait perdu, barbouillé, endommagé, détruit ou déchiré.
- Des dispositions énoncent les mesures à appliquer en cas de décès du déposant.
- Les devoirs et responsabilités de l'entreposeur sont spécifiés; il peut refuser d'accepter en dépôt des marchandises inadaptées au stockage.
- Le traitement auquel soumettre les marchandises en cours de détérioration est indiqué.
- Des dispositions énoncent comment régler les différends relatifs aux stocks perdus ou endommagés.

RESTRICTIONS SUR L'OCTROI DE CREDIT A LA COMMERCIALISATION

La Reserve Bank of India (RBI) communique périodiquement des instructions aux banques concernant le niveau global du crédit à octroyer et désigne les secteurs prioritaires. Le commerce des produits agricoles jouit d'une priorité relativement faible.

Tous les prêts accordés sur les stocks sont sujets à une loi sur le contrôle sélectif du crédit qui permet à la RBI d'en varier l'emploi à des fins de commercialisation en contrôlant le niveau global de crédit, la marge que l'emprunteur doit financer à l'aide de ses propres ressources et le taux d'intérêt. En outre, des restrictions sur la commercialisation établissent les niveaux des stocks pouvant être détenus par le secteur privé.

Marges de crédit

La principale méthode employée par la RBI pour contrôler l'accès du secteur privé au crédit commercial consiste dans l'adaptation de la marge de prêt. Cette marge représente le pourcentage de la valeur de la récolte nantie ou hypothéquée par l'agriculteur, le meunier ou le négociant que la banque ne prête pas. C'est ainsi que si l'on applique une marge de 40 pour cent, les banques peuvent prêter 60 pour cent de la valeur (c'est-à-dire le prix d'achat officiel) du stock nanti.

Bien que les marges appliquées pour les agriculteurs soient relativement faibles (25 pour cent), celles pour les négociants sont élevées et ne semblent pas offrir au négociant une incitation particulière à demander un prêt. La marge pour les négociants leur permet d'obtenir des prêts équivalant à 25 pour cent de la valeur de leur stock hypothéqué et 40 pour cent de la valeur du stock garanti par le récépissé d'entrepôt.

Les marges sont révisées périodiquement par la RBI en fonction des conditions du marché. Il est ainsi estimé qu'un accroissement de la marge forcera les négociants à vendre une partie de leurs stocks pour se conformer aux nouvelles conditions. Un meunier qui emprunte 100 000 roupies, par exemple, lorsque la marge est de 50 pour cent, n'aura droit qu'à un prêt de 80 000 roupies pour le même niveau de stock lorsque la marge passe à 60 pour cent. Le meunier est donc obligé soit d'augmenter ses stocks jusqu'à un niveau qui lui permet d'obtenir un prêt de 100 000 roupies (quand il peut contrevenir aux restrictions sur la détention des stocks) soit rembourser immédiatement les 20 000 roupies de l'avance. Il est supposé que le meunier le fera en vendant une partie de son stock.

La RBI réalise des études sur les disponibilités alimentaires pendant toute l'année et révisé les marges en conséquence. Si la situation des approvisionnements est précaire, les marges augmenteront et quand les vivres sont abondants elles diminueront. En cas de modification des marges les changements devront avoir "effet immédiat", afin d'exercer un impact soudain sur la situation du marché. Cependant, il est inévitable que l'effet de soudaineté soit atténué par le temps nécessaire qu'il faut tant pour informer les banques des changements intervenus que pour qu'elles les communiquent à leurs clients. A l'emprunteur qui ne se conforme pas en temps voulu à ces dispositions sera infligé une pénalité sous forme d'un taux d'intérêt plus élevé.

Il n'est pas certain que l'intervention de la RBI ait un effet sur le marché - aucune étude n'a été réalisée pour en déterminer l'impact. Elle pourrait être justifiée davantage par le fait que les banques ne veulent prendre aucune mesure paraissant encourager l'accaparement, plutôt que par l'effet pratique de la variation des marges. En outre, il est probable que, reconnaissant les gains qu'ils peuvent tirer de la détention de stocks, les négociants ne soient pas découragés par ces changements mais cherchent, au contraire, des crédits sur le marché privé/non structuré.

Taux d'intérêt

Les taux d'intérêt sont fixés par la RBI suivant le secteur qui bénéficie des prêts et de l'importance de l'emprunt. Au début de janvier 1993, les taux d'intérêt pratiqués pour les céréales vivrières, les légumineuses et les graines oléagineuses allaient de 12 pour cent pour les prêts inférieurs à 5 000 roupies à 17,5 pour cent pour ceux dépassant 25 000 roupies. Bien que la RBI jouisse d'une certaine souplesse dans l'établissement des taux pour le secteur agricole, la révision de la marge est son principal instrument de contrôle du marché céréalier.

Niveaux des stocks détenus

Les niveaux des stocks détenus sont fixés par les gouvernements étatiques, qui sont chargés de leur mise en application, en consultation avec le Ministère national de l'alimentation. Les niveaux autorisés au début de 1993 ont varié mais dans la plupart des Etats ils s'établissaient autour de 250 sacs de 100 kg pour le paddy et de 1 000 sacs pour le blé et le riz. Tous les quinze jours des inspections sont entreprises auprès des minoteries et des négociants pour contrôler les stocks.

Il est inévitable que le secteur privé ait trouvé des moyens d'éviter ces contrôles, en mettant les stocks, par exemple, au nom de tiers ou en achetant les céréales auprès d'un agriculteur autorisé à retenir la propriété du stock jusqu'au moment où le négociant en a besoin . De toute évidence, ni le négociant ni le meunier ne peuvent obtenir des prêts contre des stocks détenus dans des conditions aussi peu légales. Les niveaux officiels des stocks établissent donc effectivement le montant maximum qu'un négociant peut emprunter de la banque.

CONCLUSIONS

Le système indien présente certains traits intéressants pour ceux qui veulent introduire le crédit sur nantissement des stocks dans d'autres pays. Cependant, en Inde la portée de ce type de crédit est restreinte par le haut niveau de contrôle officiel qu'exercent les gouvernements fédéral et étatiques, tant en ce qui concerne la commercialisation des produits alimentaires que le secteur financier. Une analyse détaillée des avantages et inconvénients de ces politiques interventionnistes sortirait du cadre de la présente étude. Il suffit de dire qu'elles auront probablement des effets négatifs sur l'efficacité du marché, par exemple, en réduisant la concurrence dans les échanges de riz et en entraînant des coûts inutilement élevés pour le gouvernement, qui doit supporter un système de distribution publique et un secteur bancaire lourdement subventionnés.

Si et quand le marché céréalière en Inde sera libéralisé, on accordera sans doute davantage d'attention aux besoins en capital du secteur de la commercialisation des céréales, et le pays bénéficiera de l'existence de mécanismes appropriés déjà établis permettant d'octroyer des avances sur les stocks.

Etude de cas 3

Le financement du commerce et du stockage au Mali

Au Mali, la libéralisation du marché de céréales a été mise en oeuvre par le biais du Programme de restructuration du marché céréalier (PRMC) qui a été lancé conjointement par le gouvernement et des donateurs. Bien que la libéralisation au Mali ait été couronnée de succès dans l'ensemble, ce n'est que partiellement vrai en ce qui concerne le financement du commerce.

Pour compenser le rôle réduit de l'Office des produits agricoles du Mali (OPAM), un organisme parapublic, des programmes de crédit ont été lancés en 1987 et 1988 pour faciliter les achats et le stockage intersaisonnier des céréales tant pour les négociants que pour les agriculteurs. Les crédits ont été octroyés par le biais des succursales de cinq banques.

LES RESULTATS DU PROGRAMME POUR LES NEGOCIANTS

En ce qui concerne les négociants, plusieurs mécanismes ont été utilisés pour assurer le remboursement des prêts, notamment le nantissement des stocks. Deux importantes lignes de crédit ont été ouvertes: la "ligne du grossiste" qui aidait les gros commerçants à manipuler plus de 1 000 tonnes de céréales par an, et la "ligne du demi-grossiste" qui assistait ceux qui manipulaient moins de 1 000 tonnes. Les stocks étaient déposés dans des entrepôts gérés par des tiers détenteurs qui, en vertu de la loi malienne relative à l'entreposage, devaient être autorisés par le Ministère du commerce.

Les banques ont ensuite octroyé des prêts sur présentation des récépissés d'entrepôt. Les demi-grossistes ont également dû acheter un bon de caisse équivalant à un certain pourcentage de la valeur du prêt avant d'en obtenir l'octroi. Il leur a aussi été demandé de s'associer en groupements (Groupements d'intérêt économique) qui rendaient les membres solidairement et conjointement responsables du prêt.

Les quantités de céréales emmagasinées par les négociants et les agriculteurs grâce aux prêts ont été modestes dans l'ensemble, mais en un an (1988/89) elles ont représenté une part importante du volume total commercialisé (environ 12 pour cent). Cependant, l'impact a été inférieur aux prévisions. Il s'agissait d'une année d'excédents exceptionnels et les achats supplémentaires ont empêché le marché de s'effondrer selon sa coutume. Une fois les prêts épuisés, les prix sont tombés à nouveau et pendant 18 mois les agriculteurs et les négociants n'ont pu écouler leurs stocks sans pertes financières. Il a fallu renvoyer la date d'échéance des prêts à l'année suivante et certains négociants (et agriculteurs) ont connu des pertes matérielles considérables dues à l'inadéquation des accords d'entreposage.

Le recouvrement des prêts s'est avéré lent et incomplet dans l'ensemble. Le mécanisme permettant aux négociants d'éviter d'investir leurs propres fonds dans les céréales stockées a affaibli l'incitation à rembourser les prêts. Les crédits ont été octroyés par tranches calculées sur 100 pour cent de la valeur marchande courante des céréales, avant leur livraison à l'entreposeur. En détournant l'argent de la dernière tranche, les négociants ont pu compenser leur investissement initial dans le bon de caisse.

De nombreuses difficultés ont caractérisé la gestion de ces programmes. Les procédures d'octroi des prêts étaient extrêmement lentes et les négociants devaient attendre un mois ou davantage pour obtenir des crédits. Deux entrepreneurs ont participé à ce programme mais aucun n'a opéré de façon satisfaisante. Les banques découragées par l'inefficacité des programmes ont commis des négligences et omis de gérer les risques de crédit et de chercher à recouvrer les prêts. Elles auraient sans doute opéré avec plus d'efficacité si elles avaient investi leurs propres avoirs mais, jusqu'en 1991/92, les programmes étaient entièrement financés par des bailleurs de fonds. En l'occurrence elles se sont contentées de gérer les programmes pour le compte du gouvernement sans jamais se sentir impliquées.

La ligne de crédit du grossiste a été abandonnée en 1991. Après les défauts de remboursement de la campagne de 1991/92, il a été envisagé d'en faire de même pour la ligne du demi-grossiste.

LES RESULTATS DU PROGRAMME POUR LES AGRICULTEURS

Le PRMC versait les crédits par le truchement de la Banque nationale de développement agricole (BNDA) qui octroyait des prêts d'un an aux associations villageoises pour l'achat de céréales (mil, sorgho, maïs et riz) et leur emmagasinage en vue de leur revente pendant la période de soudure. Les associations sont des organisations d'agriculteurs à l'échelle du village, et la qualité de membre dépend de la simple résidence dans le village. Le capital lui appartient collectivement et aucune action individuelle ne peut être vendue ou retirée par les membres lorsqu'ils quittent l'association. Dans ce cas, il n'y a pas eu nantissement des stocks mais une sorte de garantie villageoise a été fournie, l'accès futur au crédit étant lié au remboursement.

Jusqu'à la campagne de 1990/91, le PRMC avait prêté aux associations villageoises un montant de 1,7 milliard de FCFA (environ 6,2 millions de dollars EU). Sur ce chiffre, 77 pour cent avaient été remboursés au 31 janvier 1992 (voir tableau 1). Les prêts avaient procuré des bénéfices importants, notamment aux agriculteurs des zones de monoculture productrices d'excédents, qui connaissaient traditionnellement des problèmes de liquidité et qui avaient pu vendre leurs céréales à des prix plus élevés dans la période immédiatement consécutive à la récolte. Cependant, une grande partie du crédit était mal ciblée et visait des villages qui n'en avaient pas réellement besoin et des associations mal organisées. Les défauts de remboursement étaient dus largement au détournement de fonds par les chefs de village.

La faiblesse d'un grand nombre des associations villageoises paraît due à l'hétérogénéité des membres appartenant tous au village et à la diversité des intérêts devant être représentés, y compris les producteurs d'excédents, les producteurs déficitaires et les ménages dont les occupations et les origines ethniques sont très différentes. Ces facteurs ont accentué les problèmes de "resquillage" qui affectent habituellement les organisations de type coopératif, et dont le contrôle tend à être exercé par des hiérarchies civiles et villageoises. D'après des sources bien informées, les membres sont généralement apathiques et mal renseignés par leurs chefs. On peut attribuer largement les taux de remboursement favorables à deux facteurs: une supervision excessive et probablement insoutenable à long terme par des organisations de développement, et la garantie villageoise mentionnée plus haut, qui ont tous deux influencé l'accès au crédit bancaire de l'ensemble du village.

TABLEAU 1**Mali: Crédits octroyés par le PRMC et non remboursés au 31 janvier 1992**

Type de client	Début de l'année	de	Valeur totale déboursée jusqu'en 1991 (en millions de dollars EU environ)	Pourcentage exigible jusqu'au 31 janvier 1992
Grossistes	1986/87		4,7	17
Demi-grossistes	1987/88		3,0	13
Agriculteurs associations organisés	en 1988/89		6,2	23

Note: Le PRMC a aussi octroyé une garantie du prêt pour permettre, non seulement à la clientèle traditionnelle consistant en sociétés parapubliques mais aussi aux négociants privés, de bénéficier du crédit à la commercialisation conventionnel; mais ces services ont été supprimés en 1990.

On peut conclure que si, dans certains cas, il est judicieux d'appuyer l'entrepasage collectif par les agriculteurs, ce système ne devrait pas être généralisé. Dans un pays où l'Etat a cessé de stabiliser les revenus ruraux, l'assistance fournie aux associations villageoises a permis d'en confier la responsabilité aux agriculteurs eux-mêmes. Cependant, on reconnaît de façon croissante au Mali que les groupes le plus susceptibles de réussir sont ceux qui poursuivent un objectif commun, comme la commercialisation de la production excédentaire, et non pas les organisations villageoises formées de membres aux intérêts souvent contradictoires.

OBSERVATIONS SUR LE "CIBLAGE"

Un autre enseignement qui peut être tiré des programmes maliens est que les mécanismes utilisés pour orienter le crédit vers certains types de négociants, ou vers les agriculteurs plutôt que les négociants, peuvent s'avérer futiles.

On a largement survolé les critères établis pour différencier le "demi-grossiste" du "grossiste". Il aurait été plus simple de promouvoir le ciblage autonome des prêts en établissant des taux d'intérêt qui décourageraient les négociants ayant déjà contracté des emprunts sans garanties ou disposant de suffisamment de garanties bancaires d'autres types.

Une observation similaire peut s'appliquer à la politique du PRMC qui a renvoyé l'octroi de prêts aux négociants à une date postérieure au financement des associations villageoises pour éviter la "survente" de la production par les agriculteurs. De telles politiques entravent les décisions des banques relativement aux prêts et, en empêchant les négociants d'acheter en début de campagne quand les prix sont le plus bas, diminuent leur contribution à la stabilisation des prix. Le PRMC paraît avoir été pris entre deux objectifs contradictoires: d'une part développer le marché et, de l'autre, protéger les agriculteurs contre les conséquences de son opération.

Etude de cas 4

"Recherche pratique" sur le financement du commerce au Ghana

Au Ghana, le NRI a promu le financement du commerce du maïs grâce au crédit sur nantissement des stocks, et il a cherché à appliquer les leçons tirées de l'expérience du Mali. L'expression "crédit sur nantissement de stocks" était déjà connue au Ghana grâce à un plan que l'ONG TechnoServe avait lancé en collaboration avec des coopératives d'agriculteurs (voir étude de cas 5). L'approche du NRI était conçue comme une initiative complémentaire qui aurait rendu cette forme de crédit accessible sur une échelle beaucoup plus vaste à tous ceux qui étaient susceptibles d'en profiter. Tout en n'étant pas orienté vers les petits agriculteurs, ce crédit visait à les favoriser en réduisant la variabilité intersaisonnière des prix .

Il s'agissait de mettre l'accent sur deux principes: la rentabilité et la sécurité. Le financement sur nantissement des stocks devait être promu comme une activité potentiellement profitable servant à aider les banques à accroître leur clientèle et à attirer les dépôts du secteur commercial non structuré. Le gouvernement aurait eu pour rôle de fournir un cadre d'intervention cohérent qui donnerait aux banques davantage de sécurité dans l'octroi de prêts sur leurs fonds ordinaires. Des entreposeurs responsables devaient être identifiés pour que les banques puissent garantir la sécurité matérielle des produits faisant l'objet du nantissement.

ETUDE DE FAISABILITE

Une étude de faisabilité entreprise en mars-avril 1993 a montré que les fluctuations des prix étaient extrêmement élevées entre les saisons dans la zone de production de maïs de la région de Brong-Ahafo, où les prix pendant les deux mois les plus chers étaient supérieurs d'environ 120 pour cent en termes réels à ceux des deux mois les moins chers. Les négociants stockaient rarement leurs céréales pour plus de quelques semaines, et ce facteur était attribué à leur manque de contact avec les banques, et à l'impact des politiques précédentes qui leur avaient fait craindre la saisie de leurs stocks sous prétexte qu'ils représentaient une forme d'"accaparement". L'étude a analysé le système ghanéen de commercialisation du maïs et les agriculteurs et négociants ont été groupés en catégories en fonction de leur capacité de devenir des utilisateurs potentiels de crédit sur nantissement des stocks.

DEGAGER UN CONSENSUS

Début mai 1993, le Ministère de l'agriculture a organisé un séminaire avec l'appui de l'Overseas Development Administration (ODA) et de la Banque mondiale, et des parties intéressées ont été invitées à participer, y compris des fonctionnaires du gouvernement, des banques, des négociants, des producteurs de maïs, des éleveurs de volaille, la TechnoServe et deux candidats pour le rôle d'entreposeurs. Il s'agissait de la succursale ghanéenne de la Société générale de surveillance (Ghana) Ltd (SGS), une compagnie multinationale d'inspection, et de la Ghana Food Distribution Corporation (GFDC), une compagnie parapublique de commercialisation des céréales. La GFDC disposait d'un réseau de silos modernes mais, ayant épuisé son capital d'exploitation, elle était incapable de les remplir et souhaitait prendre en charge les services de séchage, nettoyage et stockage des céréales.

Le séminaire a abouti à une acceptation enthousiaste du concept de crédit sur nantissement des stocks présenté par le NRI et un certain nombre de participants intéressés, en particulier les banques, sont convenus de mettre en oeuvre les propositions. Aucun financement extérieur ne devait être fourni par les donateurs, car il était estimé que les banques disposaient déjà de suffisamment d'avoirs liquides pour commencer à octroyer des prêts. Le NRI devait effectuer une surveillance occasionnelle.

MISE EN OEUVRE PILOTE DU PLAN

Un démarrage prudent et bien organisé a eu lieu pendant la campagne de 1993/94 et trois négociants ont reçu directement ou indirectement des prêts d'une valeur d'environ 310 000 dollars EU au titre de l'activité pilote. Les prêts étaient octroyés initialement par la Banque étatique de développement agricole (ADB), la GFDC agissant en qualité de gérant de la garantie. Au début, l'ADB a prêté à un seul négociant mais grâce au succès de l'initiative, elle a financé un deuxième négociant par la suite, en exigeant une garantie immobilière mais en lui assurant qu'un crédit sur nantissement des stocks lui aurait été accordé au cours de la prochaine campagne.

Un événement imprévu s'est produit: l'un des négociants a contracté un prêt auprès d'une maison d'escompte dont l'activité principale était le commerce en bons du trésor. Le prêt n'était pas garanti et portait un taux d'intérêt très supérieur au taux appliqué par l'ADB. L'opération s'est effectuée rapidement et sans longueurs bureaucratiques mais, du fait du taux d'intérêt élevé, s'est avérée trop coûteuse pour le négociant qui s'est adressé par la suite à l'ADB.

Le tableau 2 présente un résumé de la situation à la fin de la première campagne agricole. Au tableau 3 on trouvera une comparaison des résultats obtenus au milieu de la campagne pendant les première et deuxième années.

TABLEAU 2

Statistiques concernant la première année de crédit commercial sur nantissement des stocks, jusqu'au 31 juillet 1994, Ghana.

	Campagne 1993-94 jusqu'au 31 juillet
Nombre de négociants ayant reçu un crédit sur nantissement des stocks ou un financement apparenté	3
Autres négociants susceptibles de devenir emprunteurs	2
Volume des prêts (crédit sur nantissement des stocks et prêts apparentés) en \$EU	310 000
Volume de céréales achetées grâce au crédit (tonnes)	5 730
Volume de céréales stockées en garantie du prêt (tonnes)	1 055
Nombre d'institutions financières octroyant des crédits	2
Nombre d'autres institutions envisageant d'octroyer des financements pendant la prochaine campagne	1
Nombre d'entrepreneurs actifs	1
Prêts non remboursés ou exigibles à ce jour	aucun

TABLEAU 3**Statistiques concernant les première et deuxième années de crédit commercial sur nantissement des stocks, jusqu'au 31 janvier 1995, Ghana**

	Campagne 1993-94 jusqu'en mars	Campagne 1994-95 jusqu'en janvier
Nombre de négociants ayant reçu un crédit sur nantissement des stocks ou un financement apparenté	1	11*
Volume de céréales stockées par les négociants en garantie des prêts (tonnes)	1055	1477**
Nombre d'institutions financières octroyant des crédits		
Nombre d'entreposeurs actifs	1	2
	1	2

* Six de ces négociants ont formé un groupe représenté par un seul emprunteur

** Ce chiffre devrait être considéré comme un volume minimum, faute d'informations sur les céréales stockées effectivement par tous les négociants.

Le volume de céréales stockées par les négociants à la réception du prêt était limité, s'élevant à seuls 0,3 pour cent environ des excédents commercialisables du pays (estimés à près de 320 000 tonnes). Cependant, le volume total acheté par ces négociants était bien supérieur, équivalant à presque 2 pour cent de ces excédents. Plus de la moitié des céréales ont été achetées par la GDFC qui vendait elle-même sur contrat au Programme alimentaire mondial (PAM) en faveur des réfugiés du nord du Ghana. Le restant a été presque entièrement vendu aux éleveurs de volaille.

En finançant les négociants, l'ADB a, en fait, aidé l'organisme parapublic à conclure un contrat avec le PAM. L'ADB a également fourni du capital d'exploitation à la GDFC si bien que ses achats ont contribué à accroître la dette de la société. En même temps, la GDFC a assumé le rôle de gérant de la garantie pour les négociants.

Cette situation où l'organisme parapublic jouait deux rôles est contraire au principe promu initialement (voir point a), chapitre 2). Néanmoins, l'impact a été positif dans l'ensemble. En l'absence du programme, le gouvernement du Ghana n'aurait pas été prêt à affronter intégralement la crise alimentaire et aurait sans doute utilisé l'aide alimentaire venant de l'extérieur. Sans les nouveaux services de prêt, les négociants auraient réalisé moins que le quart de leurs achats effectifs. Dans le même temps, l'activité paraît avoir peu contribué à la stabilisation des prix, les agriculteurs ayant assisté à une augmentation des cours du maïs due à l'accroissement des achats des négociants recevant des prêts.

Le principal effet à long terme a été l'intérêt croissant témoigné par les banques et les négociants. La Barclays Bank of Ghana Ltd est entrée dans le programme au cours de la campagne 1994/95 fournissant une alternative à l'ADB. En janvier 1995, 10 négociants au total avaient reçu des crédits des deux banques et, malgré la mauvaise récolte, le volume des céréales emmagasinées comme garantie des prêts avait haussé de 50 pour cent. Etant donné la satisfaction exprimée par

la Barclays Bank au vu du résultat de cette initiative pilote, les opérations de prêt devraient enregistrer un accroissement notable à l'avenir.

Le maïs a été le principal produit stocké, mais les négociants emmagasinaient aussi des anchois et du dolique séchés. Il a été proposé d'utiliser le crédit sur nantissement des stocks pour financer des achats privés du principal produit d'exportation du Ghana, à savoir le cacao, mais cette proposition n'a pas encore été mise en oeuvre.

PRINCIPAUX PROBLEMES OBSERVES

Problèmes concernant les banques

Certains inconvénients se sont manifestés.

- Les emprunteurs se sont plaints de la lenteur des opérations, particulièrement irritante lorsqu'ils achètent des cultures soumises à une fluctuation marquée des prix saisonniers et quand un retard d'une semaine peut signifier le manque d'argent au moment où les prix sont le plus favorables.
- Des règlements imposant aux négociants d'hypothéquer des biens immobiliers comme garantie supplémentaire du crédit sur leurs stocks - les banques ont montré plus de souplesse dans ce domaine au cours de la campagne 1994/95.
- Certains fonctionnaires de banque ont manifesté une certaine réticence à financer des négociants dépourvus de contrats de vente assurés pour leurs produits emmagasinés - étant donné le caractère informel de la plupart des opérations de commercialisation du maïs, cette mesure paraît inutilement restrictive.

Ces problèmes paraissent n'avoir été que des inconvénients de démarrage. Le crédit sur nantissement des stocks est une activité neuve pour le Ghana, et elle comporte un niveau élevé de risque de spéculation. Les banques ont besoin de temps pour mettre au point des règles et procédures adaptées aux besoins de cette opération, et doivent les communiquer au personnel de leurs succursales. Toutefois, l'espoir d'obtenir de nouveaux clients solvable à l'avenir les a incitées à adopter une approche plus souple.

La situation macro-économique a compromis aussi les efforts déployés par les banques pour mettre au point de nouvelles formes de prêt. Vu le niveau élevé de la dette publique, les banques ont jugé très rémunérateur le marché des bons du trésor, ce qui pourrait refroidir leur enthousiasme vis-à-vis de nouvelles formes de prêt. Les préoccupations relatives à la GFDC (voir ci-dessous) est un facteur d'incertitude de plus.

Problèmes relatifs aux entrepreneurs

Au début, la GFDC s'est efforcée activement de vendre ses services moyennant l'appui de l'ADB laquelle avait annoncé son intention de financer les agriculteurs et les négociants qui stockaient leurs produits dans ses entrepôts. La SGS (Ghana) Ltd. a également offert ses services et en 1994/95 a commencé à accepter les stocks des emprunteurs traitant avec la Barclays Bank. Aucune autre institution ne s'est présentée pour assumer le rôle d'entrepreneur. Grâce à son réseau de silos dotés d'appareils de séchage et de nettoyage performants, la GFDC jouit d'un avantage compétitif par rapport à tous les concurrents éventuels.

La GFDC paraît avoir obtenu de bons résultats au plan technique encore que moins satisfaisants sous d'autres aspects. Etant une entreprise étatique et le client individuel le plus important des négociants, et détenant en outre le quasi-monopole de la fourniture de services de séchage et nettoyage des céréales, elle exerce un pouvoir considérable sur les emprunteurs. Ce pouvoir ressort de la facilité avec laquelle elle a retardé le paiement à un négociant au début de 1994 et par les déductions de poids exagérées qu'elle aurait pratiquées lors du séchage des céréales. A la fin de 1994, les négociants se sont plaints amèrement du manque d'accès aux services de séchage, en un moment où la GFDC utilisait ce matériel au profit de ses propres clients. Un négociant a accusé la GFDC d'être responsable de l'avarie de 130 tonnes de céréales.

La GFDC entreprend deux types d'activités. Celle menée de longue date est de nature commerciale et comporte l'achat et la vente de maïs pour son propre compte. En raison du manque de capital d'exploitation, son principal client est désormais le PAM qui achète du maïs en échange de riz importé en vertu d'accords de troc. Ses autres activités consistent dans la fourniture de services (séchage, nettoyage et stockage) à des clients du secteur privé; cette activité s'est développée ces deux dernières années à la suite de l'initiative de crédit sur nantissement des stocks. Les activités de service pourraient assurer la viabilité à long terme de la GFDC mais ne nécessiteraient qu'un petit pourcentage des 800 personnes qui forment actuellement ses effectifs. La viabilité commerciale de ses activités est fortement tributaire de la continuité de contrats importants conclus avec le PAM, mais cette continuité n'est guère assurée étant donné le caractère apparemment transitoire des crises alimentaires du pays, et de la capacité croissante des négociants privés d'approvisionner le PAM directement, sans passer par la GFDC.

Les observations formulées précédemment par le NRI mettent en évidence le grave conflit d'intérêts existant entre ses activités de service et ses activités commerciales, les premières étant parfois sacrifiées au profit des deuxièmes. Cette situation ébranle la confiance des négociants et des banques dans le programme de crédit sur nantissement des stocks. En réponse, deux recommandations ont été formulées:

- La GFDC, les négociants et les banquiers devraient se rencontrer pour établir un mode d'opération qui renforce l'efficacité et la transparence de l'utilisation des structures publiques.
- Les opérations de service de la GFDC devraient être transférées à un autre organisme ne jouant aucun rôle commercial, et ensuite être privatisées dans un cadre qui assure l'utilisation efficace et socialement souhaitable de ses services.

CONCLUSIONS

Etant donné le milieu où ont été élaborées les politiques précédentes et le temps nécessaires pour introduire des améliorations durables dans le financement agricole, les résultats paraissent très encourageants. Bien que 11 négociants seulement aient participé jusqu'à présent au programme, des progrès considérables ont été accomplis sans financement ou garantie des prêts de la part des donateurs et c'est précisément pour cette raison qu'ils paraissent destinés à durer. Etant donné que les deux initiatives pilotes de crédit bancaire ont (jusqu'à présent) réussi, les perspectives d'un accroissement substantiel des opérations de prêt à l'avenir sont favorables.

Le fait que l'initiative de crédit sur nantissement de fonds a profondément changé les politiques publiques vis-à-vis du commerce privé des céréales revêt une importance encore plus grande. Jusqu'en 1993, le rôle des négociants privés faisait l'objet d'une appréhension généralisée, mais

ils sont considérés désormais comme des maillons vitaux de la chaîne reliant le producteur au consommateur, maillons qui devront être renforcés pour permettre aux marchés d'opérer avec plus d'efficacité. Ce fait ressort tant des déclarations publiques des fonctionnaires que, malgré les problèmes cités ci-dessus, de la façon dont les négociants privés font un usage croissant des services d'entreposage publics qui, dans le passé, étaient réservés aux stocks gouvernementaux.

Dans le même temps, le succès des négociants qui ont obtenu du crédit sur leurs stocks paraît avoir eu un effet d'entraînement, avec l'émergence d'un nombre accru de négociants oeuvrant sur une échelle relativement grande. Jusqu'ici le commerce avait été dominé par des négociants plus ou moins analphabètes qui, en raison de la taille réduite de leurs opérations, n'avaient pas contribué au stockage intersaisonnier. En revanche, certains des nouveaux venus sont mieux instruits et dotés de compétences en matière de commerce des céréales, ce qui leur permet de se conformer plus strictement aux recommandations des gros acheteurs concernant la manutention et la livraison après récolte. D'après les agriculteurs et les négociants, l'arrivée de ces négociants plus importants ont fait hausser les prix à la production⁹.

Néanmoins, comme indiqué ci-dessus, il reste des obstacles à franchir. L'impact à long terme dépend largement de l'approche adoptée par les banques et de la continuité de l'appui fourni par le gouvernement, notamment de sa volonté de résoudre les problèmes de la GDFC et d'encourager la mise en place de services d'emmagasinage privés concurrentiels.

⁹ Il ne faut pas en déduire que seuls des négociants instruits et bien informés répondent à l'initiative du crédit sur nantissement des stocks. Sur les 11 emprunteurs de la campagne 1994/95, un groupe de six venait du secteur non structuré.

Etude de cas 5

Les initiatives de crédit sur nantissement des stocks de la TechnoServe en faveur des agriculteurs au Ghana

Depuis 1988, l'ONG TechnoServe, en collaboration étroite avec le Département des coopératives et la Banque de développement agricole (ADB), a encouragé les petits exploitants à former des coopératives pour avoir accès au crédit sur nantissement des stocks qui leur permettrait d'emmagasiner les récoltes de leurs membres, notamment le maïs à vendre à des prix plus élevés pendant la période de soudure. L'ADB octroie des prêts en échange des stocks de ses membres à 75-80 pour cent de la valeur marchande courante. Les céréales sont stockées dans un entrepôt possédé et géré par des coopératives au titre du système sur deux fronts, la coopérative agissant sur l'un et la TechnoServe ou l'ADB sur l'autre.

Les coopératives opèrent sur une base volontaire traditionnelle. La TechnoServe cherche à créer des organisations effectivement contrôlées par leurs membres et recourt aux prêts et aux subventions pour obtenir des résultats rapides mais superficiels. Avant que les coopératives n'obtiennent des prêts, il leur faut prouver leur intérêt en tenant des réunions régulières, en faisant immatriculer leur coopérative, en générant des fonds propres, en tenant des livres comptables et en rédigeant les minutes de leurs réunions.

Depuis 1992, la TechnoServe a concentré ses efforts sur 17 groupes d'agriculteurs dans les régions de Brong-Ahafo, et dans le Ghana oriental et central. Le tableau 4 donne un résumé statistique du programme et des estimations de la TechnoServe relatives aux avantages allant aux agriculteurs.

Le volume de crédit a plus que doublé entre 1992/93 et 1993/94 mais a accusé un recul en 1994/95 en raison de la mauvaise récolte. Les coopératives qui ont fait appel aux services de crédit en ont tiré d'importants bénéfices, et tous les prêts ont été remboursés. En 1993/94 la TechnoServe a signalé que les agriculteurs avaient réalisé des gains supplémentaires nets de 68 pour cent sur la vente de leur maïs, et un revenu net supplémentaire total de 22 pour cent. Ce succès est dû partiellement au fait que la TechnoServe a réorienté ses efforts vers la zone de production excédentaire du Ghana, le "triangle du maïs" de la région de Brong-Ahafo, qui est celle où les négociants recevant le crédit sur nantissement des stocks avaient aussi concentré leur activité.

Malgré l'accent mis sur l'autosuffisance, ces réalisations spectaculaires ont comporté un niveau élevé de supervision extérieure et d'assistance à la coordination des ventes. Nombre de ces initiatives ne survivraient sans doute pas sans cet appui continu. La constitution de coopératives locales fortes est une démarche complexe. On a souvent observé dans le passé une méfiance prononcée de la part des villageois, l'apathie des membres et l'effet négatif des subventions et de la remise des dettes par d'autres organisations. Persuader les agriculteurs à contribuer avec leurs fonds propres aux programmes a représenté un problème permanent.

Tableau 4

Programme de crédit sur nantissement des stocks de la TechnoServe au Ghana

	1992/93	1993/94	1994/95
Crédits en milliers de \$EU	33,2	52,3	7,1
Nombre de groupes	5	12	6
Maïs emmagasiné (tonnes)	200	600	111
Remboursement à la date d'échéance (%)	100	100	*
Moyenne des espèces/sacs relative:	16,57	12,68	*
aux participants (\$EU)	12,18	7,56	*
aux non-participants	4,39	5,13	*
Gains nets supplémentaires:	36	68	*
en \$EU	14	19	*
en pourcentage (%)	9	22	*
Moyenne des sacs par agriculteur			
Revenu supplémentaire (%)			

* information non disponible

Note: les chiffres ont été convertis à partir de la monnaie locale en appliquant les taux de change des statistiques internationales publiées par le FMI.

Source: BOAFO (TechnoServe's Ghana Newsletter), décembre 1994 et entretiens personnels avec les fonctionnaires de la TechnoServe.

La TechnoServe a affronté ces problèmes en encourageant les agriculteurs à se livrer à la transformation de leurs récoltes. Il est estimé qu'ils coopéreront plus activement s'ils peuvent partager une activité pendant toute l'année. De gros problèmes de stockage se sont présentés, mais grâce à l'aide extérieure, les pertes matérielles n'ont pas dépassé, selon les statistiques, trois pour cent. L'autre principale initiative de la TechnoServe a été d'organiser des coopératives de transformation des graines oléagineuses et elle envisage d'introduire le crédit sur nantissement des stocks dans ce secteur aussi.

Annexe 1

Variabilité intersaisonnière des prix des céréales dans trois pays africains

Les figures A1 à A6 présentent une analyse des prix des principales céréales secondaires en vigueur dans les zones de production excédentaire de trois pays: Mali, Ghana et Tanzanie. Les endroits choisis étaient les marchés où les négociants voulant stocker des produits entre les saisons pouvaient se procurer des céréales. Les séries de prix ont été révisées à l'aide de l'indice des prix à la consommation, à l'exception du Mali¹⁰ où l'inflation s'élevait à environ 1 pour cent par an jusqu'en 1994.

Les observations suivantes peuvent être formulées sur la base des données relatives à la Tanzanie, au Ghana et au Mali.

a) Dans les trois pays le niveau de variabilité intersaisonnière a fait l'objet d'une très grande irrégularité. A Dioila (Mali) les prix de la période de soudure n'ont pas augmenté pendant l'une des trois années considérées, alors que pendant une autre l'accroissement était de 120 pour cent. Une variabilité semblable est ressortie aussi des données détaillées fournies par Berg et Kent (1991). A Techiman (Ghana), la fluctuation des prix sur une période de sept ans a varié passant d'un minimum en 1988/89, lorsque les prix de mai/juin étaient supérieurs de 5 à 35 pour cent à ceux du mois de septembre précédent, à un maximum en 1991/92 lorsque la différence se situait entre 205 et 230 pour cent. A Iringa (Tanzanie), l'augmentation des prix entre octobre et mars a été très faible au cours de trois ans (entre 10 et 25 pour cent), modérée pendant deux ans (de 30 à 55 pour cent) et très élevée en un an (150 pour cent).

b) Les prix ne diminuent pas toujours le même mois. Au Ghana, par exemple, ils atteignent normalement leurs niveaux les plus élevés en mai et juin, mais pendant deux ans ils ont plafonné en juillet. Cela pourrait être dû au fait que les négociants attendaient les disponibilités de céréales de la récolte suivante.

c) La variabilité moyenne des prix est de loin la plus marquée au Ghana, où les prix réels en mai/juin étaient supérieurs de 120 pour cent à ceux du mois de septembre précédent. Même si l'on tient compte de la forte teneur en humidité des céréales au moment de la récolte (environ 20 pour cent), l'accroissement du prix reste encore à environ 110 pour cent par an. En revanche, les chiffres présentés par Berg et Kent (tableau A1) montrent que la hausse moyenne des prix dans les marchés ruraux sahéliens n'était que de 31 pour cent. Les agriculteurs ou les négociants stockant du mil ou du sorgho auraient tiré de l'investissement de leur capital un revenu annuel moyen dépassant 15 pour cent dans seuls 7 des 13 marchés. Cependant, dans six des sept marchés, des revenus positifs ont été obtenus lorsque le coût du capital était de 40 pour cent. En Tanzanie, les augmentations du prix moyen réel pour le maïs entre octobre et mars ont été de 46 pour cent sur la période de six ans indiquée, une année (1990/91) étant imputable de la moitié de la variabilité totale.

¹⁰ Le manque de données pour le Mali vient du fait que les prix de gros sur le marché libre n'ont été recueillis que depuis 1989. C'est pourquoi elles ont été complétées par d'autres provenant des pays sahéliens et collectées par Berg et Kent, 1991 (voir tableau A1).

Indice

janv. févr. mars avr. mai juin juil. août sept. oct. nov. déc

Source: Système d'information sur les marchés de l'OPAM, Mali

FIGURE A1

Prix de gros mensuels du sorgho relatifs à janvier pour 1990-92, Dioila, Mali

Prix (FCFA/kg)

déc'86 juin'87 déc'87 juin'87 déc'88 juin'89 déc89 juin'90 déc'90 juin'90 nov'91

Source: Système d'information sur les marchés de l'OPAM, Mali

FIGURE A2

Prix mensuels moyens du mil (détail) pour la période décembre 1986-novembre 1991, Mali

Indice

sept. oct. nov. déc. janv. févr. mars avr. mai juin juil. août

Source: Ministère de l'alimentation et de l'agriculture, Ghana

FIGURE A3**Prix de gros mensuels du maïs relatifs à septembre pour 1985-92, Techiman, Ghana**

Prix (milliers de cédis/tonne)

avril'85 avril'86 avril'87 avril'88 avril'89 avril'90 avril'91 avril'92

Note: moyennes trimestrielles adaptées aux prix de 1992

Source: Ministère de l'alimentation et de l'agriculture, Ghana

FIGURE A4**Prix de gros mensuels pour le maïs en avril relatifs à 1985-92, Techiman, Ghana**

Indice

sept. oct. nov. déc. janv. févr. mars avr. mai juin juil. août

Source: Marketing Development Bureau, Tanzanie

FIGURE A5**Prix de gros mensuels pour le maïs relatifs à septembre pour 1986-93, Iringa, Tanzanie**

Prix (shillings/sac)

juin'86 juin'87 juin'88 juin'89 juin'90 juin'91 juin'92 juin'93

déc.'86 déc.'87 déc.'88 déc.'89 déc.'90 déc.'91 déc.'92

Note: Prix adaptés à juin 1993

Source: Marketing Development Bureau, Tanzanie

FIGURE A6**Prix de gros du sac de maïs en juin et décembre, 1986-93, Iringa, Tanzanie**

Tableau A1**Revenus tirés du stockage intersaisonnier dans les marchés ruraux**

Marché rural	Nombre d'années sur lesquelles portent les données	Augmentation moyenne des prix entre la récolte et la période de soudure (6-8 mois) (FCFA)	Revenu annuel moyen avec différents coûts du capital (%)		
			0%	15%	40%
Burkina	8		50	35	10
Po	6	33	11	-4	-29
Samntega	4	17	8	-7	-32
Ziniare	3	13	13	-2	-27
Sénégal	3	20	6	-9	-34
Louga	3	12	49	34	9
St. Louis	3	47	66	51	26
Tamba	3	56	72	57	32
Tchad	3	58	45	30	5
Mao	3	45	47	32	7
Bouso	3	46	5	-10	-35
Nigéria	3	14	29	14	-11
Bouza	3	39	0	-15	-40
Loga		7	16	16	-9
Maine Soroa		31			
Matamaye					
Quallam					
Moyenne					

Note: Les céréales sont achetées à leur prix moyen pendant la période consécutive à la moisson (octobre, novembre, décembre); elles sont emmagasinées pendant 6-8 mois dans un entrepôt et revendues à leur prix moyen pendant la période de soudure (juin, juillet, août). Les coûts du stockage comprennent 50 FCFA/sac/mois et une perte matérielle de 5 pour cent sur l'ensemble de la période de stockage.

Source: Berg et Kent, 1991.

(d) Les oscillations entre les prix dépendent parfois de changements à plus long terme dans la disponibilité des produits sur le marché. Les principales fluctuations dans les prix du mil au Mali en 1990, et dans ceux du maïs en Tanzanie la même année, n'étaient pas simplement dues aux pénuries de la période de soudure mais à l'instabilité des approvisionnements qui sont passés en plus d'un an d'une situation d'excédents généralisés à une autre de pénurie. Dans ce dernier cas, les prix tendaient à s'établir à un niveau de parité à l'importation, c'est-à-dire à un niveau qui attire les importations des pays avoisinants ou même non africains. Au contraire, en cas d'excédents, ils tendaient à tomber à un niveau de parité à l'exportation.

Il est possible que l'aide alimentaire et les activités qu'entreprennent encore les organismes parapublics aient contribué à l'atténuation de la courbe intersaisonnière des prix dans les pays du Sahel et la Tanzanie. Le Ghana fait exception car il n'y a jamais eu de monopole parapublic du commerce des céréales, malgré les efforts faits par le gouvernement pour décourager le stockage intersaisonnier de la part des négociants privés. En Tanzanie, la variabilité des prix s'est accrue depuis 1990/91, c'est-à-dire depuis l'abandon officiel du débouché commercial parapublic, ce qui laisse entendre qu'elle pourrait avoir augmenté du fait de la libéralisation.

Annexe 2

Questions juridiques

La mise en oeuvre de programmes de crédit agricole sur nantissement des stocks impose une analyse attentive du cadre juridique existant. Entre autres mesures, il faudra procéder à la révision des lois et procédures relatives à la vente des marchandises, aux opérations garanties, et aux règlements bancaires, d'entreposage et de crédit.

Il convient de souligner que les effets "pratiques" d'une variable juridique particulière sur la mutabilité d'un programme ne ressortiront pas toujours du simple examen de la doctrine juridique. Lorsque les perspectives économiques du programme sont suffisamment favorables, et que les prêteurs estiment que les risques pratiques sont limités, ils pourront admettre une certaine dose d'ambiguïté juridique. Mais lorsque ces perspectives sont indéterminées et qu'un pays donné, en raison de sa culture commerciale, n'est pas accoutumé à ce que le programme lui propose, il est probable que les incertitudes juridiques constituent une nouvelle raison pour que les participants sceptiques, notamment les banques, renoncent à se lancer dans une entreprise hasardée. C'est ainsi que la mise en oeuvre du crédit sur nantissement des stocks pourrait exiger des efforts de persuasion et de créativité au plan juridique, ou en dernière analyse, une réforme de la législation.

Un examen de tous les aspects juridiques potentiels sortirait du cadre de la présente publication. En tout état de cause, ils sont sujets à de très grandes variations entre les pays. Cependant, on pourrait mettre en évidence certains qui méritent un surcroît d'attention, et qui pourraient avoir une incidence sur la mise en place du système. Mais là aussi la précaution est de rigueur. La liste de questions qui suit, fortement pondérée au regard des juridictions de droit coutumier, ne prétend pas être exhaustive. L'identification des questions pertinentes dans une juridiction donnée variera elle-même en fonction du pays considéré.

C'est pourquoi il faut souligner que l'examen qui suit n'est autre qu'une "introduction" à certaines des questions juridiques qui pourraient se poser. Il ne peut remplacer une analyse exhaustive des lois d'un pays donné qui, pour un grand nombre de raisons, présenteront sans doute d'importantes variations au regard des thèmes présentés ici.

- **Quels sont les accords de garantie que reconnaît la législation d'un pays donné?**

La notion fondamentale de garantie est trompeusement simple. Chaque fois qu'un prêteur octroie un prêt à un emprunteur, il a un droit **contractuel** au remboursement de l'argent, normalement avec intérêts, conformément à l'accord de prêt. Toutefois, il est improbable que le droit contractuel puisse être exercé par le prêteur si l'emprunteur est incapable, pour une raison quelconque, de respecter l'accord (pour insolvabilité, par exemple). Ainsi, le prêteur pourrait exiger un certain nombre de protections supplémentaires préalablement à l'octroi du prêt. Il pourrait, par exemple, demander à l'emprunteur de contracter une assurance ou de fournir la garantie d'un tiers. Dans une opération de "prêt garanti", le prêteur se protège en exigeant de l'emprunteur le nantissement d'un bien. Ce bien peut revêtir diverses formes: terrains, machines,

biens personnels, stocks, effets à recevoir, etc. Pendant la durée du prêt, le prêteur est dit avoir un droit de gage sur le bien en garantie, et est autorisé à recouvrer son prêt par le biais de ce droit en cas de défaillance de l'emprunteur.

De toute évidence, cette simple description masque les nombreuses nuances et les règles souvent très complexes qui caractérisent les opérations garanties dans les systèmes juridiques contemporains. C'est ainsi que l'on applique souvent des règles différentes suivant le type de garantie en jeu, et l'on fait une distinction très nette entre biens immobiliers et biens personnels. Une panoplie de mécanismes de sécurité ont été conçus dans le temps en matière de droit coutumier et de droit civil, et l'on rencontre un nombre encore plus élevé d'instruments propres à chaque pays au-delà de ces grandes catégories.

Dans les systèmes de droit coutumier, plusieurs types d'accords de garantie ont été mis au point au fil des siècles. Deux concepts d'une importance particulière sont l'"hypothèque" et le "nantissement", dont la différence fera l'objet d'une grande partie de l'analyse qui suit. Une hypothèque comprend le transfert du "titre de propriété" à la garantie en jeu¹¹. Autrement dit, dans une hypothèque, l'emprunteur donnera au prêteur un document qui transfère au prêteur une partie ou la totalité du bien en garantie. Normalement, au cours d'un prêt hypothécaire, l'emprunteur a le droit de conserver la propriété ou son usage, et une fois la dette soldée elle lui revient à plein titre.

En revanche, un accord de "nantissement" ne comporte pas un transfert du titre. Dans ce type d'accord, le prêteur et l'emprunteur concluent un arrangement en vertu duquel une certaine propriété est mise en possession du prêteur pour garantir le prêt. En effet, à la différence de l'hypothèque, le nantissement exige la "possession" de l'objet par le prêteur afin de confirmer son droit de gage (voir l'examen de ce concept ci-dessous). Dans la plupart de cas de nantissement, le prêteur doit détenir effectivement la garantie. Il pourrait, par exemple, prendre possession des bijoux nantis tant que le prêt est exigible. Toutefois, comme nous le verrons par la suite, le concept de "possession implicite" est né pour couvrir des situations (comme celle de céréales stockées) où il pourrait être impossible pour le prêteur de prendre effectivement possession des biens en question¹².

- **Les lois d'un pays reconnaissent-elles le droit de gage sur des céréales?**

Une question préliminaire évidente mais fondamentale est de savoir si le système juridique d'un pays **reconnait** le droit de gage sur des produits fongibles et périssables comme les céréales.

¹¹ Dans certains pays, le terme d'hypothèque se réfère désormais presque exclusivement à des opérations garanties par la propriété foncière. Pour d'autres types de propriété, on peut utiliser l'expression "hypothèque mobilière" ou d'autres encore. Néanmoins, les principes de base sont les mêmes.

¹² Le mécanisme de la "possession implicite" peut brouiller la distinction pratique entre l'hypothèque et le nantissement. De ce fait, dans certains systèmes juridiques, les deux opérations sont traitées de façon plus ou moins semblable. Dans d'autres, au contraire, la distinction demeure et les avocats devront en tenir compte.

Dans de nombreux systèmes découlant du droit civil espagnol, le concept d'hypothèque est réservé aux biens immobiliers. Pour les autres types de propriété, on fait la distinction entre *prenda con desplazamiento* et *prenda sin desplazamiento*. Le premier s'apparente au nantissement typique, où le prêteur prend possession de la garantie. Dans le deuxième cas, l'emprunteur conserve la possession du bien et le prêteur obtient la protection contre des tiers en enregistrant son droit.

Bien que l'on ne puisse l'affirmer de façon catégorique, il est probable qu'il en soit ainsi, du moins dans les juridictions de droit civil et de droit coutumier.

- **Quel est le niveau de protection que le droit de gage confère au prêteur, en particulier au regard de tiers?**

Pour évaluer la force d'un droit de gage, il faut faire la distinction entre deux types de relations: celle du prêteur vis-à-vis de l'emprunteur, et celle des parties contractantes vis-à-vis du monde extérieur. Les concepts de lien et d'enregistrement - ou leurs équivalents - utilisés dans de nombreux pays qui appliquent le droit coutumier permettent d'illustrer cette distinction.

Lorsqu'un prêteur et un emprunteur concluent un accord en utilisant un bien comme garantie, on dit que le droit de gage est lié à l'objet car le prêteur a désormais des droits sur ce bien si l'emprunteur ne rembourse pas son prêt. Le prêteur pourrait exercer intégralement son contrôle sur le bien et le vendre pour couvrir sa dette. Mais le lien à lui seul ne suffit pas toujours à protéger le prêteur vis-à-vis des droits de tiers. L'emprunteur pourrait, par exemple, avoir vendu ce bien à une tierce personne qui ignore le droit de gage du prêteur. Cette personne acquiert alors un bien exempt de droit de gage. C'est pourquoi, bien que l'emprunteur soit encore tenu par **contrat** au remboursement du prêt, et peut être est passible d'autres dommages et intérêts pour avoir enfreint les clauses du contrat, le prêt n'est désormais plus garanti.

Un droit de gage enregistré ne court pas ce risque. L'enregistrement est déterminé par un acte défini par la loi qui rendra notoire le droit du prêteur sur une propriété donnée. Ainsi, alors que la propriété immobilière est hypothéquée, un système spécifié d'enregistrement pourrait confirmer le droit de gage du prêteur. Ce système d'enregistrement pourrait avoir les mêmes effets sur d'autres biens, tels que le matériel, les stocks ou les comptes. Dans le cas d'accords de nantissement, l'enregistrement a lieu lorsque le prêteur prend matériellement possession du bien pendant que la dette est en cours.

L'enregistrement assure un droit de préférence à la partie garantie vis-à-vis des autres créanciers. Si l'emprunteur, violant les accords, vend la propriété sujette à un droit de gage enregistré, ce droit reste lié à la propriété et le prêteur peut encore exercer ses droits vis-à-vis d'elle en cas de non-remboursement.

La distinction (ou des distinctions similaires existant dans d'autres traditions juridiques) a une place importante dans l'établissement de systèmes de crédit sur nantissement des stocks pour plusieurs raisons. Les lois de certains pays, par exemple, prévoient explicitement un système d'enregistrement grâce auquel un prêteur exerce son droit de gage sur différents types de biens hypothéqués. S'il s'agit de céréales stockées, l'emprunteur transférera un document prouvant la propriété des céréales (normalement un récépissé d'entrepôt, si la loi le reconnaît comme titre de propriété - voir ci-dessous) et le prêteur enregistrera ce document afin de confirmer son droit. Cependant, tel n'est pas toujours le cas, et il est impératif que la loi de chaque pays soit analysée pour déterminer si l'enregistrement du droit est admis pour un type donné de produit. Au Ghana, par exemple, il n'existe apparemment aucun mécanisme permettant au prêteur d'enregistrer son droit sur des produits comme les céréales. Dès lors, si l'emprunteur ou l'entreposeur vend les céréales à une personne qui ignore le droit de la banque, cette dernière ne pourra plus saisir les céréales pour recouvrer son prêt¹³.

¹³ Etant donné la difficulté de recouvrer des céréales vendues, la sécurité qui peut être conférée par le fait qu'un droit de gage "suit" les céréales pourrait être très illusoire. Ce qui est plus important c'est que le prêteur pourrait perdre

Dans le cas d'un accord de "nantissement", la possession de la garantie par le prêteur est normalement suffisante pour confirmer son droit. Autrement dit, la possession par la banque de bijoux ou de titres au porteur est suffisante à prouver le droit de la banque sur ce bien. Certes, à première vue, il paraît difficile d'appliquer un mécanisme de nantissement à des céréales emmagasinées, puisque la banque n'a pas pris possession effective des stocks. Toutefois, de nombreuses juridictions reconnaissent le concept de "possession implicite" grâce à laquelle un prêteur peut utiliser une preuve documentaire pour démontrer que la personne qui a la garde matérielle du bien agit pour son compte. C'est pourquoi le récépissé d'entrepôt transféré à la banque par le déposant est valable. Toutefois, la banque voudra dans la quasi-totalité des cas que le propriétaire de l'entrepôt reconnaisse explicitement que les céréales sont maintenant détenues pour le compte de la banque. Ce mécanisme est souvent désigné sous le nom d'accord de "cession"¹⁴. Un contrat de gestion de la garantie conclu entre le prêteur, l'emprunteur et l'entreposeur contient normalement une telle clause. L'annexe 3 donne un exemple d'un contrat conclu au Ghana.

- **Les lois d'un pays considèrent-elles le récépissé d'entrepôt comme un "titre de propriété" des céréales qui y sont décrites?**

Le rôle potentiel des récépissés d'entrepôt a déjà été mentionné dans le chapitre sur les hypothèques/nantissements et le lien/enregistrement. L'intérêt d'un récépissé d'entrepôt comme mécanisme de garantie d'un crédit dépend en partie de sa reconnaissance par la loi nationale comme "titre de propriété transférable". Ici se posent deux questions: le récépissé est-il un "titre de propriété" et, dans ce cas, est-il "transférable"? Nous nous occuperons ici de la première question; sa transférabilité, y compris le concept plus étroit de "négociabilité", sera examinée dans la section suivante.

Un titre de propriété est un document qui, en vertu de la loi ou de la coutume commerciale, suffit généralement à prouver que la personne qui en est le titulaire a un droit sur la propriété qui y est décrite. Les connaissements, par exemple, font partie de ces documents.

Il ne faut pas oublier que les accords de type hypothécaire prévoient théoriquement le transfert du "titre" à la garantie établie entre l'emprunteur et le prêteur. C'est pourquoi, pour élaborer des systèmes de crédit sur des stocks céréaliers, il conviendra de vérifier si les récépissés d'entrepôt sont considérés, en vertu des lois pertinentes, comme un titre de propriété. Dans certains pays, comme l'Inde et les Etats-Unis, la loi le reconnaît explicitement, alors que dans d'autres pays, il pourrait en être autrement. Certains pays, par exemple, considèrent simplement les récépissés d'entrepôt comme une preuve de la **possession** des céréales stockées par l'entreposeur pour le compte du déposant. Dans ces situations, le simple fait de transférer et d'enregistrer le récépissé pourrait être insuffisant à donner au prêteur la sécurité. Il pourrait être nécessaire de recourir à un accord de "nantissement implicite" prévoyant le transfert du droit au propriétaire de l'entrepôt (voir plus haut pour les détails relatifs au "nantissement implicite" et à la "cession")¹⁵.

son droit de préférence en cas de faillite ou de décès de l'emprunteur.

¹⁴ Lorsqu'il s'agit de récépissés d'entrepôt négociables, la cession par l'entreposeur n'est pas nécessaire en principe, puisque le récépissé prouve de par lui-même que l'entreposeur est responsable vis-à-vis de son détenteur quel qu'il soit. Même dans un tel cas, la banque pourrait vouloir, à titre de protection supplémentaire, que l'entreposeur reconnaisse explicitement ses droits.

¹⁵ La reconnaissance d'un récépissé d'entrepôt come titre de propriété dépend aussi de la façon dont il est rédigé. Aux Etats-Unis, les litiges ont porté pour une large part sur la différence entre un récépissé d'entrepôt officiel et un

- **Le récépissé d'entrepôt est-il un instrument transférable et négociable?**

Pour qu'un récépissé d'entrepôt puisse être utilisé dans le cas de céréales emmagasinées, il est essentiel qu'il soit "transférable". Autrement dit, aucune disposition légale ou clause contractuelle ne doit empêcher l'emprunteur de transférer au prêteur les droits qui lui sont conférés au titre du récépissé.

Un récépissé transférable pourrait aussi faire l'objet d'une distinction ultérieure dans certains systèmes juridiques: s'agit-il d'un instrument non négociable ou négociable? La distinction entre les concepts de "transférabilité" et de "négociabilité" tend parfois à se brouiller: lorsqu'un emprunteur transfère un document à un prêteur en échange d'un prêt, on pourrait dire que ce document a été négocié. Ainsi, les termes "transférable" et "négociable" sont fréquemment utilisés de manière interchangeable.

Cependant, dans certains systèmes juridiques, la négociabilité est un concept plus complexe que la simple capacité de transférer le document. Un instrument négociable dans ces systèmes n'est pas seulement transférable, mais il confère au cessionnaire un droit direct à la propriété en jeu libre de toute revendication. Le détenteur d'un récépissé négociable, par exemple, aurait droit aux biens décrits dans le document, indépendamment de ce que l'entreposeur en a fait entre-temps. En revanche, les droits du cessionnaire d'un récépissé non négociable seront les mêmes que ceux du cédant. Ainsi, le cessionnaire peut s'apercevoir que ses droits ont été annulés par la vente des céréales à un acheteur de bonne foi. On notera que lorsque le terme "négociabilité" est utilisé dans ce sens, le cessionnaire d'un récépissé négociable peut en fait acquérir des droits qui sont **supérieurs** à ceux dont jouissait le cédant au moment du transfert. Ce fait peut sembler quelque peu illogique mais l'objectif d'une telle loi est de favoriser un marché des titres où les acheteurs, souvent éloignés des biens en jeu, peuvent se fier à ce que déclare le document.

Pour le prêteur détenteur d'un récépissé faisant office de garantie, son statut de document négociable est intéressant à plus d'un titre. Sa présentation à l'entreposeur permet de transférer au prêteur tous les droits dont jouissait le déposant initial (et peut-être même davantage) sur les céréales stockées. L'entreposeur est tenu de ne livrer les marchandises qu'au détenteur du récépissé, même s'il ignore à qui le document a été transféré auparavant. En cas de non-remboursement, le prêteur se borne à vendre le récépissé pour liquider la garantie, au lieu de devoir prendre possession effective des céréales. La négociabilité est aussi une importante condition préalable à la constitution d'un marché secondaire de tels prêts, et donne au prêteur une souplesse majeure vis-à-vis de son portefeuille de prêts.

Certaines lois nationales contiennent des dispositions explicites concernant les récépissés d'entrepôt négociables. Au titre des lois sur l'entreposage stipulées par différents Etats en Inde, par exemple, les récépissés d'entrepôt sont transférables par endossement, sauf indication contraire sur le récépissé. Les lois sur l'entreposage et le code commercial uniforme des Etats-

simple certificat de pesage attestant qu'un certain volume d'un type particulier de céréales a été livré à l'entrepôt. De nombreux agriculteurs se contentent de ce certificat. Cependant, du fait qu'il ne définit pas clairement les droits légaux du déposant et de l'entreposeur, il peut donner lieu à des malentendus par la suite. L'agriculteur a-t-il conservé la propriété des céréales qui sont maintenant emmagasinées dans l'entrepôt? Ou les parties entendaient-elles que l'entreposeur en prenne possession, sous réserve de payer l'agriculteur à une date différée (normalement après la vente du produit à un acheteur extérieur)? De toute évidence, cette distinction revêt une grande importance pour une banque qui octroie un prêt garanti par des céréales.

Unis ont également établi un système de récépissés négociables. Les lois de nombreux pays appliquant le droit civil contiennent aussi des dispositions analogues. Au Nicaragua, par exemple, les *certificados de depositos* peuvent être des instruments *negociables* (bien que la négociabilité paraisse plus proche du concept de transférabilité libre, sans le sens particulier que lui donnent de nombreuses juridictions appliquant le droit coutumier).

Cependant, maints pays ne disposent pas de lois statutaires aussi claires. Il ressort d'une analyse de la loi ghanéenne, par exemple, qu'il n'existe aucune disposition qui accorde le statut de titre de propriété négociable aux récépissés d'entrepôt. En revanche, d'autres documents normalement considérés comme négociables au Ghana, comme les billets à ordre ou les lettres de change, ont reçu ce statut de la législation¹⁶. Dans des situations aussi ambiguës, un certain niveau d'intervention au plan législatif sera probablement nécessaire si l'on cherche à établir un système de récépissés d'entrepôt librement commercialisables.

Dans ce cas aussi, il est important de reconnaître qu'un récépissé d'entrepôt non négociable peut encore servir à des fins de crédit. Dans les accords de prêt simples, où l'emprunteur aussi bien que l'entreposeur sont bien connus de la banque, et où la transférabilité immédiate du prêt sur le marché secondaire n'est pas généralisée, un récépissé non négociable peut être suffisant. Si un récépissé non négociable est "transférable" et représente un "titre de propriété", il peut encore être utilisé par un emprunteur pour donner au prêteur un droit sur les marchandises faisant l'objet d'une opération de type hypothécaire. Et même si le récépissé d'entrepôt n'est pas reconnu comme un titre de propriété, il pourrait être utilisé dans un accord de nantissement pour prouver que la banque a la "possession implicite" de la garantie.

- **Peut-on conférer un droit de gage effectif sur des marchandises mélangées faisant partie d'un lot non différencié?**

Dans certains entrepôts, les céréales provenant d'un grand nombre de déposants sont mélangées. Un déposant a donc droit à la livraison d'une certaine quantité de céréales plutôt qu'aux céréales qu'il a **effectivement** déposées. Ce qui importe c'est de savoir si, dans une telle situation, le déposant peut conférer à une banque un droit de gage effectif.

La réponse à cette question est souvent hérissée d'ambiguïtés. Au Royaume-Uni, par exemple, au titre de la loi sur la vente de marchandises de 1979, l'acheteur d'une quantité spécifiée de marchandises en vrac n'est considéré comme propriétaire de ces marchandises que lorsque le lot qu'il a acheté est effectivement identifié et différencié du reste des marchandises. Cela pourrait soulever certaines questions: peut-on affirmer que le droit de gage de la banque peut s'exercer sur une portion non différenciée d'un lot? Au Royaume-Uni, d'après l'interprétation de la loi sur la vente de marchandises par les tribunaux, une "hypothèque" sur des biens non différenciés est irréalisable et ce, comme on l'a déjà vu, parce qu'elle implique le transfert d'un "titre de propriété". Il serait impossible pour un emprunteur de transférer un titre de propriété à un lot non différencié de céréales s'il ne peut être démontré qu'il avait droit initialement à ces céréales. Toutefois, même au Royaume-Uni, l'emprunteur peut, dans une situation analogue, conclure un accord de "nantissement".

¹⁶ De fait, d'après une règle générale du droit coutumier appliqué au Royaume-Uni, la "négociabilité" d'un type particulier d'instrument ne peut être déclarée simplement par les parties à cet instrument. La négociabilité doit être déterminée soit par la loi soit par une coutume établie de longue date.

De toute évidence, une question semblable ne se poserait pas si les céréales des différents déposants étaient stockées séparément et dans des lots facilement identifiables. En outre, le problème ne se présente généralement pas dans les systèmes de droit civil qui ont adopté dans l'ensemble une approche plus pragmatique de la question des lots non différenciés

- **La personnalité juridique de l'emprunteur affecte-t-elle la garantie du prêteur?**

Cette question est importante notamment pour les prêteurs. Dans de nombreux pays, la capacité de différents emprunteurs d'obtenir certains types de prêts garantis dépend de leur "personnalité" juridique. Autrement dit, des lois différentes pourraient s'appliquer selon que l'emprunteur est un particulier, un partenariat, une association non constituée ou une société. De nombreux pays appliquant le droit coutumier permettent aux sociétés d'enregistrer un droit, alors qu'elles découragent les particuliers d'en faire de même. Dans certaines juridictions, il est également impossible légalement pour un partenariat ou une association non constituée de réaliser des opérations garanties. Il est clair que ces cas s'appliquent à des programmes qui ciblent principalement les agriculteurs et les petits commerçants lesquels ne sont pas susceptibles de s'organiser en associations.

Annexe 3

Modèle de contrat de gestion de la garantie

Note: Il s'agit d'un exemple de document en usage au Ghana qui n'est pas destiné à une application universelle.

Contrat de gestion de la garantie

Le PRESENT CONTRAT a été stipulé le _____ 1994

Entre: _____ - _____

(dénommé ci-après le "déposant")

POUR LA PREMIERE PARTIE

Et: _____ une société/un partenariat existant en vertu des lois du Ghana et dont le siège social est situé à _____, Accra, dans la zone appelée "Greater Accra" de la République du Ghana (dénommé ci-après "gérant de la garantie")

POUR LA DEUXIEME PARTIE

Et: _____ XYZ BANK LIMITED, une banque constituée conformément aux lois du Ghana dont le siège social est situé à Accra dans la zone susmentionnée (dénommée ci-après la "Banque")

POUR LA TROISIEME PARTIE

Considérant que:

- 1) Le déposant est le propriétaire du maïs (dénommé ci-après les "produits").
- 2) La Banque a accepté d'octroyer au déposant un prêt garanti par le nantissement des produits.
- 3) Le déposant et la Banque souhaitent charger le gérant de la garantie de la manutention et de l'emmagasinement des produits pour le compte de la Banque, et qu'il a accepté de le faire aux conditions stipulées ci-après.

LE PRESENT CONTRAT ATTESTE que, conformément aux dispositions précédentes et en vertu des ententes et accords mutuels ci-inclus, les parties SONT CONVENUES de ce qui suit:

1. **Nomination:** Le déposant nomme par le présent acte le gérant de la garantie qui accepte de réceptionner des produits à emmagasiner et à manipuler au profit de la Banque, aux conditions énoncées ci-après, et conformément aux conditions générales d'entreposage auxquelles sont soumis les gérants de la garantie, et figurant à l'annexe I¹⁷ qui fait partie intégrante du présent contrat.
2. **Entrepôt:** Les produits seront emmagasinés dans un entrepôt situé à _____
3. **Description des services:** Le gérant de la garantie s'acquittera des services suivants:
 - *Réception des produits*
 - a) Le gérant de la garantie réceptionnera les produits à l'entrée de l'entrepôt et les déchargera en faisant appel à des travailleurs occasionnels recrutés expressément à cette fin.
 - b) Une fois les produits déchargés des camions, le gérant de la garantie les entassera dans l'entrepôt de manière appropriée et suivant les règlements appliqués localement pour le maïs. A ce stade, le gérant de la garantie rédigera un rapport pour chaque camion et remplira des fiches d'emmagasinage pour chaque lot.
 - c) Sur demande, le gérant de la garantie effectuera un pesage de contrôle de 100 pour cent et un triage par qualité des produits en analysant un échantillon représentatif de chaque lot, conformément aux normes convenues par les parties.
 - d) Dans les 48 heures qui suivent la réception des produits à l'entrepôt (à l'exclusion des dimanches et des jours fériés), le gérant de la garantie notifiera les parties par télécopie des détails des marchandises réceptionnées.
 - e) Après avoir reçu confirmation de la Banque, le gérant de la garantie émettra au nom de la Banque un récépissé d'entrepôt semblable à celui figurant à l'Annexe II¹⁸ qui fait partie intégrante de ce contrat.
 - *Stockage des produits*
 - f) Le gérant de la garantie emmagasinera les produits dans l'entrepôt jusqu'au moment de la livraison comme stipulé ci-après.
 - *Livraison des produits*
 - g) Après avoir reçu de la Banque notification de la date convenue de livraison des produits emmagasinés dans l'entrepôt et toutes les informations relatives, le gérant de la garantie préparera le lot à livrer.
 - h) Sur demande, le gérant de la garantie entreprendra la fumigation des produits avant leur livraison.

¹⁷ Non jointe ici.

¹⁸ Voir annexe 4 p ...

- i) A la date établie, le gérant de la garantie organisera la livraison des produits à partir de l'entrepôt et assurera que tous les sacs préparés sont chargés sur les wagons respectifs. Ces opérations seront aussi entreprises par des travailleurs occasionnels recrutés à cette fin par le gérant de la garantie qui, à ce stade, vérifiera sur place, le cas échéant, le poids des marchandises.
 - j) Le gérant de la garantie organisera le chargement et l'entassement approprié des produits dans les wagons et y apposera un scellé au besoin.
 - k) Le gérant de la garantie s'assurera aussi que les produits à livrer correspondent aux spécifications indiquées dans les récépissés d'entrepôt remis par la banque.
 - l) La livraison terminée, le gérant de la garantie rédigera un rapport et/ou un certificat de livraison par lot livré, conformément aux instructions de la banque, en spécifiant le nombre de sacs et les autres informations pertinentes relatives au lot. Il prendra aussi possession du document original émis par la société des chemins de fer ou un autre transporteur, après que la Banque leur aura donné les instructions nécessaires concernant la livraison, et transmettra immédiatement ces documents à la banque.
4. **Déblocage des produits:** Pour plus de certitude, il est énoncé et convenu par le présent contrat que le gérant de la garantie n'autorisera le déblocage des produits qu'après réception d'instructions écrites de la banque désignant la personne à laquelle les produits seront remis et la date et les modalités de la livraison et ce, quelles que soient les instructions autres ou contraires que pourrait fournir le déposant.
5. **Assurance:** Le déposant contractera une assurance tous risques ou toute autre police que la banque exigera pour couvrir les produits.
6. **Mélange des produits:** Tous les produits stockés en vertu du présent contrat pourront être mélangés et entreposés en un seul lot général de marchandises fongibles et la banque aura droit au pourcentage de ce lot général correspondant à la portion de ces types de produits indiquée dans le récépissé d'entrepôt.
7. **Frais:** Pour les services fournis par le gérant de la garantie, au titre du présent contrat, la banque lui remboursera le montant des frais concernant:
- a) la réception et la livraison des produits telles que décrites au point 3a), b), d), g), i) à l): _____ cédis la tonne;
 - b) l'entreposage des produits tel que décrit au point 3f): ____ cédis la tonne chaque 15 jours ou moins:
 - c) l'assurance éventuelle comme indiqué au point 5: 0,_% par mois en fonction de la valeur des produits stockés dans l'entrepôt le premier jour de chaque mois;
 - d) l'émission d'un récépissé d'entrepôt comme indiqué au point 3e) et les autres frais divers: _____ cédis la tonne.

En sus de ce qui précède, la banque convient de verser au gérant de la garantie une redevance mensuelle minimum de : ____ cédis.

8. **Autres frais:** Les frais mentionnés au point 7 ne comprennent pas les services décrits au point 3c) et h) ni les autres services qui seront imputés au titre d'un accord séparé entre les parties.

9. **Paiements:** Tous les frais seront facturés mensuellement par le gérant de la garantie et la banque réglera la facture dans les 30 jours qui suivent sa date d'émission. Les paiements de frais supportés par la banque au titre du présent contrat seront portés au débit du compte que le déposant aura ouvert auprès de la banque et seront remboursés selon qu'il convient.

10. **Accès aux produits:** Le gérant de la garantie n'admettra dans l'entrepôt, outre ses employés, ses agents ou ses entrepreneurs, que les personnes autorisées par la banque.

11. **Indemnité:** Le gérant de la garantie étant convenu d'agir conformément aux instructions de la banque, le déposant pourvoira à l'indemniser et à le dédommager intégralement des pertes, coûts et dépenses de quelque nature que ce soit qu'il aura encourus ou supportés en raison ou à la suite des instructions de la banque, sous réserve de sa bonne foi. En outre, le gérant de la garantie ne sera responsable d'aucune des mesures prises ou omises conformément ou relativement aux instructions de la banque.

12. **Droit de rétention:** Aucune clause du présent contrat ne limitera ou n'annulera un droit de rétention ou autre droit que le gérant de la garantie pourra exercer sur les produits. Les parties conviennent expressément que la licence du gérant sera proportionnelle au nantissement ou à la garantie fourni par le déposant à la banque.

13. **Durée:** Le présent contrat entrera en vigueur à la date de sa mise en application et s'achèvera par notification, avec un préavis de 30 jour, par l'une des parties aux autres.

14. **Période de détention:** En cas de résiliation du présent contrat par une partie, comme stipulé au point 13, le gérant de la garantie continuera à détenir les produits jusqu'au moment où la banque lui notifiera le nom de la personne à laquelle les livrer et le lieu de la livraison. Faute de notification du nom de la personne et du lieu de la livraison dans les 60 jours qui suivent la date de résiliation du présent contrat, le gérant de la garantie sera autorisé à vendre les produits conformément à l'annexe I.

15. **Amendements:** Aucun amendement ne sera apporté et aucune clause ne sera ajoutée au présent contrat, sauf sur présentation de documents correctement rédigés et signés par un représentant ou un fonctionnaire dûment autorisé par écrit par les parties contractantes.

16. **Cession:** Sauf stipulé expressément dans le présent contrat, toute cession du présent accord ou droit y relatif spécifié par l'une des parties contractantes sans l'assentiment écrit préalable des autres parties sera considérée comme nulle et non avenue.

17. **Arbitrage:** Il est convenu et entendu que les parties contractantes mettront en application le présent contrat dans un esprit de coopération mutuelle et de bonne foi, et que tous différend, dispute ou controverse seront réglés à l'amiable entre les parties. Cependant, si un tel règlement à l'amiable s'avère impossible, les parties contractantes conviennent que les désaccords ou questions quels qu'ils soient pouvant se présenter à un moment quelconque ci-après entre les parties contractantes ou leurs représentants respectifs concernant le présent contrat ou qui en sont issus seront soumis à un arbitre unique, si les parties s'accordent pour le nommer, ou à deux arbitres nommés chacun par l'une des parties en désaccord, conformément aux dispositions des lois concernant l'arbitrage de 1961 (loi 38) ou à toute modification statutaire relative en vigueur.

18. **Conflits concernant l'annexe I:** En cas de conflit entre les dispositions du présent contrat et celles de l'annexe I, les dispositions du premier prévaudront.

19. **Lois en vigueur:** Ce contrat sera interprété conformément aux lois en vigueur au Ghana.

EN VERTU DESQUELLES les parties ont rédigé le présent contrat à la date susmentionnée.

SIGNE, SCELLE ET REMIS

Par:

pour le compte de:

(le déposant)

en présence de:

SIGNE, SCELLE ET REMIS

Par:

pour le compte de:

(le gérant de la garantie)

en présence de:

SIGNE, SCELLE ET REMIS

Par:

pour le compte de:

(la banque)

en présence de:

Annexe 4

Modèle de récépissé d'entrepôt

Note: Il s'agit d'un exemple de document en usage au Ghana qui n'est pas destiné à une application universelle

RECEPISSE D'ENTREPOT N° __

EMIS A L'INTENTION DE: __ BANQUE XYZ REF. DU GERANT DE LA GARANTIE.

Ce document certifie que le soussigné a réceptionné les marchandises suivantes destinées au stockage, apparemment en bon état (sauf indications contraires), et sujettes aux dispositions générales régissant l'entreposage de la garantie par son gérant et l'accord de gestion de la garantie conclu entre les gérants, la Banque XYZ et _____ signé le _____ 1994.

MARQUES ET NOMBRE	DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE	OBSERVATIONS/NOTES
-------------------	-------------------------------------	--------------------

POIDS BRUT: kg

POIDS NET: kg

N° DE PAQUETS

DATE DE RECEPTION:

EMPLACEMENT

LOCATION DE L'ENTREPOT:

DE L'ENTREPOT:

ASSURANCE:

Le présent récépissé d'entrepôt n'est pas un titre de propriété négociable et ne prouve donc pas la propriété des marchandises qui y sont mentionnées. Il ne peut être négocié ni servir de garantie.

Les marchandises ne pourront être livrées en totalité ou en partie que sur instructions écrites de la Banque XYZ conformément à l'accord de gestion de la garantie susmentionné.

Le soussigné n'est responsable ni du contenu ni de la description des marchandises

LE GERANT DE LA GARANTIE

DATE: _____

REFERENCES

- BERG, E. et KENT, L. (1991) *The Economics of Cereal Banks in the Sahel*. Rapport de consultation préparé pour l'USAID par Development Associates Inc., Bethesda, Maryland.
- BOXALL, P.A. et BICKERSTETH, J.S. (1991) *Liberalization of Cereals Marketing in Sub-Saharan Africa: Implementation Issues*. Rapport No.3: *Ghana - A Case Study*. Chatham, Royaume-Uni: Natural Resources Institute (inédit).
- COULTER, J.P. (1993) The Malian experience in financing the cereals trade. *African Review of Money Finance and Banking*, 1:27-45.
- COULTER, J.P. (1994) *Liberalization of Cereals Marketing in Sub-Saharan Africa: Lessons from Experience*. Marketing Series 9. Chatham, Royaume-Uni: Natural Resources Institute.
- COULTER, J.P. et GOLOB, P. (1992) Cereal marketing liberalization in Tanzania. In: *Food Policy*, décembre:420-430.
- MARKETING DEVELOPMENT BUREAU (1992) *The Wholesale Trade in Grains and Beans in Tanzania*. Dar-es-Salaam: Marketing Development Bureau. 77 p.
- TROTTER, B.W. (1992) *Applying Price Analysis to Marketing Systems: Methods and Examples from the Indonesian Rice Market*. Marketing Series 3. Chatham: Natural Resources Institute.
- BANQUE MONDIALE (1991) *Ghana, Medium-Term Agricultural Development Strategy (MTADS): an Agenda for Sustained Growth and Development (1991-2000)*. Vol. Rapport No. 8914-GH. Washington, DC: Banque mondiale.

Après la libéralisation des systèmes de commercialisation des produits agricoles, les négociants privés qui ont pris en charge les fonctions commerciales des organismes publics et parapublics manquent souvent du crédit nécessaire pour l'achat et le stockage de la production. Le crédit sur nantissement des stocks offre un moyen de surmonter ce problème. Cet ouvrage examine les conditions de succès de ce type de crédit à l'aide d'études de cas relatives au Ghana, à l'Inde, au Mali et aux Philippines. Les questions juridiques sont également analysées en détail. Le rapport met le lecteur en garde contre le ciblage de certains utilisateurs particuliers et souligne que les opérations devraient être profitables aussi bien au prêteur qu'à l'emprunteur. Pour attirer l'intérêt des banques sur le crédit sur nantissement des stocks, il est essentiel de pouvoir compter sur des entrepreneurs fiables. Cette publication s'adresse aux banques qui souhaitent accroître et diversifier leur clientèle, aux sociétés participant ou intéressées à l'entrepôt commercial, aux négociants et agriculteurs et aux organisations qui les représentent, aux décideurs concernés par le commerce et l'agriculture et aux donateurs.