

Étude sur le financement

de l'agriculture

et du monde rural

Rapport complémentaire -
Analyse des institutions de microfinances et des autres
institutions financières qui pratiquent le warrantage au Mali

Mali



Fondation pour l'agriculture
et la ruralité dans le monde
RICOGNEUSE OUTILITE PUBLIQUE



Étude sur le financement

de l'agriculture

et du monde rural

Rapport complémentaire -
Analyse des institutions de microfinances et des autres
institutions financières qui pratiquent le warrantage au Mali

Mali

Par
Souleymane Waigalo,
Consultant national, Expert en risques bancaires

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

Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde

Crédit Agricole

Rome, 2010

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne, de la part de l'Organisation des Nations pour l'alimentation et l'agriculture, aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités. Les opinions exprimées dans la présente publication sont celles du/des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement celles de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Tous droits réservés. Les informations contenues dans ce produit d'information peuvent être reproduites ou diffusées à des fins éducatives et non commerciales sans autorisation préalable du détenteur des droits d'auteur à condition que la source des informations soit clairement indiquée. Ces informations ne peuvent toutefois pas être reproduites pour la revente ou d'autres fins commerciales sans l'autorisation écrite du détenteur des droits d'auteur. Les demandes d'autorisation devront être adressées au Chef de la Sous-division des politiques et de l'appui en matière de publications électroniques, Division de la communication, FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Rome, Italie ou, par courrier électronique, à copyright@fao.org

Table des matières

Sigle et abréviations	v
Résumé	vi
Introduction	viii
1. Contexte	1
1.1 Caractérisation des institutions de microfinance du Mali	2
1.2 Le système bancaire	3
1.3 Les organismes d'encadrement	5
2. Le warrantage	9
2.1 But et objectifs	9
2.2 Historique	9
2.3 Les bailleurs de fonds et autres appuis techniques et les exigences juridiques	10
2.4 Institutions pratiquant le crédit warranté au Mali	12
3. Pratique et formes de warrantage utilisées au Mali	13
3.1 Mécanisme d'intervention de Faso Djigui au niveau de la filière Riz	13
3.2 Mécanisme d'intervention des CVECA de la zone ON	14
3.3 Mécanisme d'intervention de Kafo Jiginew	15
3.4 Mécanisme de financement	16
3.5 Evolution des systèmes et impacts	17
4. Analyse de la capacité financière, opérationnelle et de gestion des institutions financières concernées	21
5. Evaluation de l'approvisionnement en intrants par filière	23
5.1 Approvisionnement en intrants pour le coton	23
5.2 Approvisionnement en intrants pour le riz	23
6. Recommandations	25
Références bibliographiques	27
Annexes	
1. Financement des autres filières	29
2. Analyse de la capacité financière opérationnelle et de gestion des institutions financières concernées	33

Liste des tableaux

1. Répartition des membres ou clients des institutions de microfinance par catégorie	3
2. Évolutions des ressources et des emplois des banques et établissements financiers	4
3. Analyse du Bilan	33
4. Analyse du compte de résultat	34
5. Indicateurs de qualité de portefeuille	34
6. Indicateurs de croissance	34
7. Ratios prudentiels	35
8. Analyse du bilan CVECA MACINA	35
9. Analyse du compte de résultat	36
10. Indicateurs de qualité de portefeuille	36
11. Ratios prudentiels	36
12. Analyse du bilan CVECA KOURIMARY	37
13. Analyse du compte de résultat	37
14. Indicateurs de qualité de portefeuille	37
15. Ratios prudentiels	38
16. Analyse du bilan CVECA NDEBOUGOU	38
17. Analyse du compte de résultat	39
18. Indicateurs de qualité de portefeuille	39
19. Ratios prudentiels	39
20. Analyse du Bilan	40
21. Analyse de l'équilibre financier	40
22. Analyse du compte de résultat	41
23. Analyse des ratios	41
24. Analyse du bilan	42
25. Analyse du compte de résultat	42

Sigles et abréviations

ACDI	Agence canadienne de développement international
AFD	Agence française de développement
AV	Association villageoise
BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BCI Mali	Banque du commerce et de l'industrie du Mali
BMS-SA	Banque malienne de solidarité
BNDA	Banque nationale de développement agricole
CMDT	Compagnie malienne pour le développement des textiles
CVECA	Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées
CTV	Comité technique villageois
FAO	Fonds des Nations Unies pour l'agriculture et l'alimentation
FCRMD	Fédération des caisses rurales du Moyen Delta
IICEM	Initiatives intégrées pour la croissance économique du Mali
IMF	Institution de microfinance
MFC	Ministère des finances et du commerce
ON	Office du Niger
OP	Organisation paysanne
PACCEM	Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali
PASE	Programme d'amélioration des systèmes d'exploitation en zone cotonnière
PCDA	Programme de compétitivité et de développement agricole
PDIS	Programme de développement intégré de Ségou
PRCC	Programme de renforcement des capacités commerciales
PRMC	Programme de restructuration du marché céréalier
SFD	Systèmes financiers décentralisés
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international

Résumé

L'amélioration du niveau de la production agricole en général, et de la production céréalière en particulier, et des revenus de l'ensemble des partenaires du monde rural, constitue une des priorités nationales ayant conduit à l'adoption de la Loi d'orientation agricole. Cette amélioration nécessite plus de financement non seulement pour la production, transformation et commercialisation mais aussi une sécurisation des emplois pour les institutions financières. Le développement du warrantage devient une nécessité qui s'impose aux acteurs qui souhaitent booster la productivité céréalière au Mali. Le système aura un impact certain par rapport à la facilitation de l'accès au financement, l'amélioration du niveau de revenus des producteurs, la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté. Il permettra aux institutions d'augmenter leurs encours sur le secteur de manière plus sécurisée. En outre, le système contribuera à l'amélioration du niveau des produits nets bancaires des institutions et incitera plus de structures financières à s'intéresser à l'ensemble de la chaîne de valeur liée aux céréales.

De l'analyse des systèmes financiers et des systèmes de production se dégagent les constats suivants:

- un taux de bancarisation très faible (moins de 3 pour cent);
- une insuffisance des ressources et des moyens de refinancement;
- un niveau de financement dérisoire en faveur des productions céréalières;
- un manque de ressources adaptées surtout par rapport au financement des investissements;
- des produits inappropriés;
- une insuffisance des outils d'analyse et de suivi des risques pour chaque filière;
- un taux de dégradation du portefeuille élevé;
- une absence d'accompagnement et d'appui en faveur des Organisations paysannes (OP);
- des coopératives en miniature;
- une absence de magasins adaptés et de moyens de conservation des produits;
- une insuffisance du niveau de technicité des producteurs;
- une incertitude par rapport à l'obtention du financement des intrants.

De ces constats, nous recommandons:

- Un engagement fort et perceptible de l'État, des organisations de producteurs et des institutions financières par l'institutionnalisation d'un cadre permanent de concertation.
- Un encadrement et un meilleur accompagnement des organisations paysannes à former des associations ou des coopératives de type Faso Jigi Passem en vue de s'occuper non seulement de l'obtention du financement des moyens de production mais aussi des autres phases que sont la transformation et/ou la commercialisation.
- La réhabilitation et la mise à la disposition des coopératives des magasins de l'Office du Niger et ceux de l'Office Riz Ségou.
- L'incitation à la réalisation d'investissements en milieu rural dans la transformation des produits et leur conservation notamment pour la construction de chambres froides pour la filière Pomme de terre et Mangue et des magasins aérés et adaptés avec des étagères pour la pomme de terre et les échalotes.

-
- D'apporter des appuis aux chambres régionales d'agriculture en vue de leur permettre d'assurer le suivi et la gestion des stocks commercialisables des associations de leur zone.
 - Rechercher des appuis techniques et financiers pour accompagner les coopératives dans la bonne organisation du warrantage (formation, suivi, prise en charge partielle des coûts).
 - Organiser les associations à former de véritables sociétés coopératives pouvant acquérir les équipements et les compétences nécessaires au développement de leurs activités et encourager l'organisation de l'interprofession.
 - Faciliter le regroupement des institutions de microfinance et les appuyer dans la gouvernance et dans le renforcement des capacités par rapport à l'analyse des dossiers de crédits agricoles.
 - Encourager les producteurs à produire plus en vue d'inverser la situation par rapport aux importations du fait du potentiel fascinant en zone Office du Niger (disponibilité et qualité des terres, accessibilité aisée à l'eau et disponibilité du soleil).
 - Sensibiliser et accompagner les producteurs à s'intéresser davantage aux filières porteuses et à l'abandon des spéculations non rentables.
 - Sensibiliser les emprunteurs par rapport aux avantages liés au remboursement régulier des crédits empruntés auprès des institutions financières.
 - Appuyer les structures d'encadrement et de recherches agronomiques.

Introduction

Cette étude commanditée par la FAO à travers son partenariat avec le Crédit agricole vise à analyser les institutions de microfinance et les autres institutions financières du Mali pratiquant le warrantage en vue de promouvoir des produits ciblés comme vecteur pour le développement des services financiers en faveur du monde rural en général, et des producteurs agricoles en particulier, pour les filières Riz, Coton, Pomme de terre, Mangue et Echalote dans les pays africains au sud du Sahara.

1. Contexte

Le Mali, pays continental et très éloigné de la mer (plus de 950 km au minimum), dispose d'un réseau routier de plus de 12 000 km dans un très mauvais état nécessitant d'énormes ressources pour l'entretien, avec comme corollaire, des coûts de transport exorbitants. Avec une croissance démographique de plus de 1,5 en une décennie, la population a atteint les 13,5 millions d'habitants (Recensement de 2009) avec un taux élevé d'exode rural. Les offres en produits agricoles locaux demeurent très insuffisantes pour couvrir la progression exponentielle de la demande, accentuée par de profonds changements alimentaires.

Sur le plan politique, les autorités affichent une réelle volonté de développer la production nationale. Cependant, plusieurs actions mises en œuvres peinent à atteindre les résultats escomptés malgré les sommes importantes dépensées.

Sur le plan agricole, la disponibilité des terres fertiles et l'accès naturel à l'eau suffisante, permettent d'assurer l'irrigation de plus grandes superficies. Cette eau en abondance constitue la meilleure ressource durable pour assurer le développement d'un pays du sud du Sahara. Cependant, la volatilité des prix des produits entre les périodes de récoltes et les périodes de soudure conjuguée à l'absence de moyens de stockage et/ou de transformation au niveau national sont de nature à accentuer les inégalités sociales et constituent un frein à la production.

Par ailleurs, la restructuration inachevée et prolongée de la CMDT et l'absence de lisibilité sur l'avenir de la filière met l'ensemble des partenaires dans une situation de forte détresse (producteurs, industriels, banques, transporteurs, partenaires au développement, salariés, etc.) et pourrait conduire à une destruction des acquis en matière d'organisation du monde rural et à la disparition à termes de plusieurs acteurs.

Le taux de bancarisation demeure extrêmement faible (2 pour cent) malgré l'arrivée de nouvelles banques et la création de plusieurs agences et points de service. Les banques maliennes se caractérisent par leur forte présence en milieu urbain. Aussi, manifestent-elles peu d'intérêts pour les agriculteurs.

Au 31 décembre 2008, on comptait 13 banques et 97 institutions de microfinance avec plus de 827 000 sociétaires dont 38 pour cent de femmes. Avec de telles statistiques, le Mali détient la meilleure couverture géographique en termes de nombre de structures installées par rapport aux autres pays de la sous-région.

Le secteur de la microfinance représente près de 40 pour cent du marché financier national. Il est constitué de structures légères capables d'apporter des produits financiers adaptés aux besoins à court terme du monde rural.

Aussi se caractérisent-elles par le faible niveau des ressources durables permettant la couverture des besoins à moyen et long termes des agriculteurs, réduisant leur capacité d'intervention, à l'exception de la Banque nationale de développement agricole (BNDA). Ainsi, afin de pérenniser le développement des activités de ces institutions en zone rurale et permettre à un plus grand nombre de producteurs

de bénéficier de crédits, il convient de développer les produits adaptés aux besoins des producteurs ruraux. Ces produits devraient offrir le maximum de sécurité. On peut citer comme exemple le crédit warranté dont voici les avantages:

- augmentation des revenus des petits producteurs;
- sécurisation des encours de crédit des IMF et des banques;
- amélioration du niveau de la sécurité alimentaire;
- optimisation du stockage et de la volonté de s'organiser en groupe pour un mieux-être des membres;
- développement des activités génératrices de revenus;
- régulation du marché.

Les zones concernées sont:

- la zone cotonnière (Sikasso, Koutiala, San, Bla, Bougouni, Fana Bamako et Kita)
- la zone de l'Office du Niger dite zone ON
- la zone Office Riz Ségou
- le Pays Dogon.

Plus de 90 pour cent des institutions de microfinance du Mali interviennent dans les zones indiquées ci-dessus. Toutefois, par rapport à la présente étude, nous nous intéresseront aux principales institutions de microfinance que sont Kafo Djigine, Faso Djigui PACCEM, CVECA NIONO pratiquant ou ayant pratiqué le crédit warranté d'une manière ou d'une autre ou envisageant de commercialiser ce produit suivant des conditions à préciser, et à la BNDA par rapport aux spéculations indiquées ci-dessus.

1.1 CARACTÉRISATION DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE DU MALI

Le Mali compte plusieurs catégories d'institutions de microfinance. On distingue les mutualistes, les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA), les institutions de crédit direct et les autres systèmes.

- Les mutualistes: les caisses mutualistes sont caractérisées par la constitution d'une épargne préalable. Les ressources sont collectées auprès des membres sous forme de dépôts en vue de satisfaire la demande de prêts des sociétaires. Chaque demandeur de crédit est tenu de constituer une épargne ou un dépôt correspondant à un certain pourcentage du crédit sollicité. Elles constituent les premières formes des institutions de microfinance.
- Les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées CVECA

Ce sont des caisses créées à l'origine par le CIDR et autogérées sous forme de coopératives. Les services financiers offerts sont l'épargne volontaire pour les déposants et le crédit pour les emprunteurs constitués d'hommes, de femmes, de jeunes du village, de groupes formels ou informels. Il s'agit de structures décentralisées mais articulées avec le système bancaire pour l'obtention de ressources supplémentaires permettant de satisfaire les besoins solvables des demandeurs de crédit.

Du point de vue organisation et gestion, les membres fixent en commun l'ensemble des règles de gestion et de fonctionnement de leur caisse et élisent parmi eux les gestionnaires. Un comité est mis

en place pour décider des octrois de crédit, du suivi et du recouvrement. Les bénéfices générés par cette activité servent à financer des activités de développement du village. Suivant les zones, plusieurs caisses villageoises s'associent pour prendre en charge les frais de fonctionnement d'un service commun qui leur assure non seulement une assistance technique mais aussi la représentation.

- Les institutions de crédit direct sont des institutions chargées de distribuer le crédit entre des membres organisés en groupe de solidarité avec un mécanisme de garantie reposant sur le cautionnement mutuel des membres. Leurs ressources proviennent essentiellement des bailleurs de fonds sous forme de ligne de crédit ou de dotation en fonds propres soit des crédits bancaires.
- Les autres systèmes sont tous les autres systèmes: sociétés anonymes genre AZAOUAD Finances SA, les projets de développement ayant un volet crédit sans que ce dernier ne soit leur activité principale.

Tableau 1: Répartition des membres ou clients des institutions de microfinance par catégorie

	Nombre de membres ou clients				Encours (millions de FCFA)	
	Hommes	Femmes	Personnes morales	Total	Dépôts	Crédits
Mutualistes	388 576	176 760	35 730	601 066	37 431	51 409
CVECA	105 359	60 146	6 680	172 185	2 361	4 247
Crédit solidaire	42 331	111 245	0	153 576	3 072	8 677
Autres systèmes	3 233	481	4 391	8 105	224	1 587
Total 2007	539 499	348 632	46 801	934 932	43 088	65 920
Rappel 2006	475 952	317 256	41 863	835 071	38 340	56 790

Source: Rapport d'activité BNDA, 2008.

1.2 LE SYSTÈME BANCAIRE

Le système bancaire malien avec ses 13 banques et quatre établissements financiers connaît une certaine stagnation depuis deux ans, contrairement aux années précédentes où trois nouvelles banques ont été créées. Aussi, la privatisation de la BIM-SA a été achevée par une cession de 51 pour cent du capital à Atijari Wafa Bank, un groupe bancaire marocain présent dans la sous-région.

Les banques disposaient au total de 1 094 milliards de FCFA de ressources au 31 décembre 2008 contre 1 039 milliards de FCFA au 31 décembre 2007, soit une légère progression de 5 pour cent. Les comptes ordinaires pour 755 milliards de FCFA au 31 décembre 2008 représentaient 69 pour cent des ressources totales alors que les comptes à terme ne représentaient que 17 pour cent. Les fonds propres se chiffraient à 93 milliards de FCFA et ne représentaient que 8 pour cent des ressources.

S'agissant des emplois, ils se chiffraient à 974 milliards de FCFA au 31 décembre 2008 contre 900 milliards de FCFA au 31 décembre 2007. Ces emplois représentent 89 pour cent des ressources au 31 décembre 2008, ce qui indique de manière générale une utilisation maximale des ressources disponibles.

Tableau 2: Évolutions des ressources et des emplois des banques et établissements financiers

NATURE	31/12/2007	31/12/2008
	Montant (millions de FCFA)	Montant (millions de FCFA)
1 Crédits	691 562	724 159
Crédits à long terme	23 744	25 893
Crédits à moyen terme	165 402	191 789
Crédits à court terme	438 166	438 514
. Comptes ordinaires débiteurs		
. Autres comptes ordinaires		
. Crédits de campagne		
Crédits en souffrance	64 250	67 963
. Impayés immobilisés	23 257	25 863
. Douteux litigieux	40 993	42 100
2 Autres emplois	208 516	250 146
Titres de placement		
Immobilisations financières		
Autres immobilisations		
Divers		
EMPLOIS	900 078	974 305
1 Dépôts et emprunts	900 369	943 524
A terme	371 378	369 226
. Dépôts clientèle	197 070	185 886
. Comptes d'épargne à régime spécial	169 164	181 242
. Dettes représentées par un titre	5 144	2 098
Comptes ordinaires	528 991	574 298
2 Divers	59 802	57 900
3 Fonds propres nets	79 457	93 183
. Capital, dotations, réserves		
. Autres		
RESSOURCES	1 039 628	1 094 607

Les crédits du système bancaire sont également en stagnation. Ils sont passés de 691 milliards de FCFA au 31 décembre 2007 à 724 milliards de FCFA au 31 décembre 2008, soit une légère augmentation de 4 pour cent.

Les crédits à court terme représentent 61 pour cent des crédits à la clientèle et les crédits à moyen et long terme 30 pour cent. Par ailleurs, les créances en souffrances nettes représentent 9 pour cent des crédits correspondants. Ce niveau important de créances compromises est la base du niveau élevé des taux décrié par la clientèle d'une part, et conduit les banques à exiger plus de sûretés en couverture des risques envisagés.

Le Tableau 2 résume les évolutions des ressources et des emplois des banques et établissements financiers.

1.3 LES ORGANISMES D'ENCADREMENT

La CMDT

La Compagnie malienne pour le développement du textile (CMDT) a été créée en 1974 entre l'État du Mali (60 pour cent) et la Compagnie française du développement du textile (CFDT) pour gérer la filière Coton au Mali. Elle est chargée de gérer la production et la commercialisation du coton sur le territoire national. Actuellement, le capital s'élève à 7 982 millions de FCFA avec une participation de l'État à hauteur de 93 pour cent et de DAGRIS pour 7 pour cent. Les fonds propres sont négatifs et se situent à moins de 27 908 millions de FCFA. Elle n'a plus d'existence juridique du fait que depuis plusieurs années, elle a perdu plus de la moitié de ses fonds propres et aucune assemblée générale extraordinaire ne s'est réunie pour décider de la continuité de l'exploitation. Aussi, les tiers contractants avec la société courent-ils de très grands risques.

La CMDT avait pour mission d'encadrer les producteurs dans toutes les zones d'intervention. Elle assurait une mission de développement économique et social. Dans ce cadre, elle obligeait les producteurs de ces zones d'intervention à répartir leurs cultures en affectant un tiers à la culture du coton et deux tiers à la production céréalière. Les besoins en intrants de ces spéculations étaient fournis totalement par la CMDT à moindre coût. Ainsi, pendant des décennies, le Directeur régional de la région CMDT de Sikasso faisait office de Directeur régional de l'agriculture. La CMDT est implantée à Koutiala, Sikasso, Bougouni, San, Fana, dans la zone de l'OHVN, dans la région de Koulikoro et à Kita. Avec la baisse des cours du coton sur les marchés mondiaux, les pertes cumulées au fur et à mesure des années et la restructuration engagée, la société a réduit de manière drastique ses prestations en faveur des ruraux en recentrant ses activités uniquement dans la production et la commercialisation de la fibre et des graines auprès des huiliers.

Devant l'incapacité des actionnaires de reconstituer les fonds propres, les partenaires dans le programme d'ajustement structurel que sont le FMI et la Banque mondiale ont exigé la privatisation de la société avant fin 2008. Par ailleurs, avec l'augmentation des impayés en interne, les producteurs qui trouvaient le financement des intrants auprès des banques ont remis en cause le principe de la caution solidaire entre leurs membres et ont conduit les institutions (BNDA et CAFO) à arrêter leur concours direct en faveur des producteurs.

Ainsi, depuis quatre ans, la production cotonnière est en baisse et s'est située en 2008/2009 à 190 000 tonnes sur une prévision de 247 500 tonnes. Cette tendance à la baisse est due à la faiblesse du prix d'achat du coton au producteur par rapport aux coûts de production, notamment, l'augmentation continue du coût d'acquisition des intrants, les retards persistants et prolongés entre l'enlèvement du coton et l'encaissement des recettes et les incertitudes liées à la privatisation du secteur coton.

Au titre de l'évolution institutionnelle, le conseil d'administration a décidé de la création de quatre filiales avec un apport correspondant aux actifs de production au nom de la CMDT. La cession éventuelle des actions, détenues sur ces filiales aux futurs acquéreurs, servira à apurer, selon concurrence, le lourd passif de la société. Il est prévu de dissoudre cette dernière à la fin du processus.

L'analyse de la situation actuelle (plan social en veille, situation financière catastrophique, baisse continue des cours du coton, etc.), ne permet pas de prévoir à court terme la fin de la privatisation. Aussi, le mauvais état de certaines usines ajouté à la perte de près de 20 pour cent sur chaque kilogramme de fibre produit, le découragement des producteurs et l'inexistence d'autres mesures d'accompagnement ne sont pas de nature à rassurer les investisseurs privés. Il serait mieux d'apurer toutes les pertes de la société pour obtenir une «good firm» et relancer éventuellement sa cession.

L'Office du Niger

L'Office du Niger a été créé en 1932 avec pour but de produire du coton irrigué et de la bière à partir de l'irrigation des terres couvrant presque un million d'hectares. Il est devenu une propriété du Mali le 19 mai 1961 et couvre 90 000 hectares aménagés, 253 villages et 35 000 exploitations identifiables casier par casier et zone par zone. Toutes les exploitations sont immatriculées, identifiées et affectées à une zone d'encadrement.

Les terres sont irriguées à partir d'un relèvement de l'eau à 5,5 m de hauteur à partir du barrage de Markala (ouvrage réalisé en 1932 à 27 km au nord-est de Ségou sur le fleuve Niger). C'est un site naturel de terres irrigables et un véritable pôle de développement de cultures alternatives. Avec les différents programmes d'ajustement et les restructurations engagées, l'État a décidé de la libéralisation du marché du riz local et intervient quelquefois pour réguler les importations de riz.

Les missions de l'Office du Niger ont été centrées sur la gestion de l'eau, l'encadrement des producteurs et l'entretien des canaux d'irrigation depuis sa restructuration en 1992. L'Office couvre six zones qui sont: Macina, Kouroumari, N'debougou, M'Bewani, Niono et Molodo.

Avec les nouvelles variétés et l'utilisation d'engrais, la production moyenne est passée de 2 à 5,5 tonnes de paddy à l'hectare. Avec la crise alimentaire mondiale, produire du riz au Mali est devenu très profitable. La qualité des terres de l'Office et la disponibilité de l'eau permettent une intensification et une diversification. Ce qui a conduit à développer les cultures de contre-saison (riz, échalotes, pommes de terre et tomates) permettant d'accroître la productivité des terres et les revenus des producteurs.

Les activités dans cette zone sont en forte croissance et des productions record sont attendues avec les aménagements privés de type industriels. Cependant, de gros efforts doivent être déployés pour aider l'Office à court terme à lutter et/ou à se prémunir contre la jacinthe d'eau. L'interférence de cette dernière, avec une capacité de régénération et de diffusion extraordinaire, avec le réseau de

distribution de l'Office pose déjà des difficultés insupportables sur le budget de l'Office, constitué à plus de 80 pour cent des recettes sur les «redevances eau».

L'Office Riz Ségou

L'Office Riz Ségou est un établissement public à caractère administratif créé en 1991. Il jouit d'une personnalité juridique et d'une autonomie financière. Sa finalité est le développement intégré de la zone d'intervention en proposant et en exécutant des programmes et projets visant à promouvoir la filière Riz. L'Office Riz, avec ses 172 agents, couvre 24 communes dont Ségou et Baraouéli ainsi que les zones de production de Dioro, Tamani et Markala et propose des conseils à 232 828 habitants dans 234 villages. Il compte accélérer la finition des grands travaux du Programme de développement intégré à Ségou (PDIS) et la reconversion en système de maîtrise totale des casiers de Dioro, Sossé-chibla, Tienkonou et Soke.

2. Le warrantage

2.1 BUT ET OBJECTIFS

Les producteurs ruraux que sont les organisations paysannes et/ou les exploitants individuels sont peu bancarisés et peu habitués à la culture du crédit. Cependant, aucun système de crédit ne peut être viable si les remboursements attendus ne sont pas recouverts. Le moyen le plus sûr de s'assurer du recouvrement d'une créance est la maîtrise de la recette (*self liquidating*). En l'absence d'un circuit de commercialisation des produits en milieu rural, permettant une bonne maîtrise des recettes, compte tenu de l'environnement d'écoulement des produits et en l'absence de sûretés réelles, l'institution de financement doit rechercher d'autres moyens d'amener les bénéficiaires de crédit à honorer leurs engagements. Ainsi, l'acceptation des stocks (en gardiennage partagée) est un moyen sûr d'assurer le recouvrement des créances correspondantes. Aussi, le système de crédit warranté permettra aux producteurs d'emprunter des fonds sans avoir à brader leurs productions au moment où les prix sont le plus bas, de mener d'autres activités génératrices de revenus mais aussi de pouvoir profiter des hausses des prix au moment de la période de soudure et/ou de disposer de leur production pour leur propre consommation après remboursement du concours à partir des ressources de l'emprunt préalablement contracté. Enfin, le système permet le renforcement des capacités organisationnelles, le développement du crédit rural et de la micro-entreprise et d'assurer la sécurité alimentaire au niveau des communautés rurales.

2.2 HISTORIQUE

Le warrantage a été expérimenté au Mali pour la première fois par Winrock International dans ses zones d'intervention, notamment dans les communes de Sanando et Sofara et Sasakawa Global 2000, en 2002 avec l'appui technique de l'ICRISAT et les responsables du projet Intrants (MDR/FAO) du Niger. Les activités de warrantage ont continué par la suite dans les régions de Koulikoro, Ségou et Mopti. Cependant, depuis les années 1985, la BNDA a procédé au financement du crédit stockage céréales dans toutes les zones soit sur ses ressources propres, soit sur les ressources du programme de restructuration du marché céréalier PRMC.

Les organisations paysannes constituées en Association villageoise ou en ton villageois adressaient une demande de crédit à la BNDA après une décision prise en assemblée générale.

Dans les zones excédentaires, les stocks étaient préalablement constitués alors que dans les zones déficitaires, du fait que les quantités collectées auprès des membres étaient très insuffisantes, les organisations paysannes concernées achetaient sur le marché les quantités complémentaires.

Les organisations paysannes étaient propriétaires de leurs magasins et étaient responsables des éventuels cas de sinistres et pertes dues à la qualité des produits. Les équipes de la BNDA procédaient à des contrôles par sondage pour s'assurer de la constitution des stocks. Cependant, la banque n'avait aucune maîtrise sur les mouvements des stocks et les remboursements se faisaient par tous les moyens (vente de bétail, recettes coton, envois des maliens de l'extérieur, commercialisation des produits stockés). Ces opérations ne donnaient pas lieu à la délivrance d'un certificat de dépôt ou

d'un warrant. Par la suite, plusieurs prises de risque par rapport à la production et commercialisation des produits agricoles ont été faites sur la base d'une contre-garantie prise sur les stocks (financement du paddy en faveur des gros acheteurs, refinancement SFD, financement de la campagne coton et financement des graines de coton en faveur des huileries).

2.3 LES BAILLEURS DE FONDS ET AUTRES APPUIS TECHNIQUES ET LES EXIGENCES JURIDIQUES

Depuis l'engagement de l'État dans la réduction du niveau de dépendance de l'économie nationale par rapport au secteur coton, par la restructuration de la CMDT et la diversification agricole, plusieurs bailleurs de fonds et leurs structures techniques, apportent leurs soutiens sous différentes formes. Ce sont entre autres:

- La Banque mondiale à travers le Programme de compétitivité et de diversification agricole (PCDA), qui prend la relève du projet d'appui à la valorisation et la commercialisation des produits agricoles. Ce projet joue un rôle de premier plan en améliorant la performance des chaînes de valeurs de plusieurs filières (Mangues, Échalotes, Pomme de terre, etc.).

Ce projet participe à la coordination des donneurs dans le cadre de la diversification agricole (Coopération néerlandaise pour le centre PLAZA et l'USAID par rapport au transfert de l'exportation «Trade Mali» et l'assistance financière du secteur «Mali Finance»).

- L'ACDI à travers des appuis pour le renforcement des capacités institutionnelles des organisations paysannes principalement dans la zone Office du Niger à travers le projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali (PACCEM).
- L'AFD à travers sa participation au capital de la BNDA, le Programme d'amélioration des systèmes d'exploitation en zone cotonnière (PASE) et le Programme de renforcement des capacités commerciales (PRCC).

Exigences juridiques

Le warrantage qui se traduit par la réception de produits agricoles dans un magasin pour garantir un crédit, est régi comme la tierce détention par les articles 1193 et suivants le Code de commerce (Loi 92-002 du 27 août 1992 portant Code de commerce en République du Mali) ainsi que par deux arrêtés:

- Arrêté n° 91-0376/MFC-CAB du 30 janvier 1991 portant création et règlement de la profession de tiers détenteur dans le cadre de la commercialisation des produits agricoles;
- Arrêté n° 99-1477/MICA-SG du 2 août 1999 portant réglementation de la profession de tierce détention.

Aux termes du Code, le lieu dans lequel sont déposées les marchandises est intitulé «*magasin général*». Le propriétaire du magasin général est appelé l'«*exploitant*». La personne qui procède au dépôt de ses marchandises est appelé le «*déposant*».

Selon le Code, le dépôt dans les magasins généraux est réservé à titre principal aux commerçants et industriels et à titre accessoire aux agriculteurs et artisans. L'Arrêté définit l'activité de tiers détenteur

comme consistant «*en la détention par une personne d'un bien mobilier en vertu d'un gage à lui confié, conformément à la loi en vigueur*». La tierce détention serait donc associée à un gage. Le Code ainsi que l'Arrêté instituent respectivement deux documents à délivrer par le tiers détenteur: le Récépissé-Warrant, à l'instar du droit français et la Lettre de tierce détention.

Le Récépissé-Warrant. Le Code impose qu'un récépissé attestant du dépôt de la marchandise soit délivré par l'exploitant au déposant. Ce récépissé doit mentionner les noms, profession et domicile du déposant ainsi que la nature de la marchandise et des indications permettant de l'identifier et d'en déterminer la valeur. Le Code impose, par ailleurs, qu'à chaque récépissé soit annexé un warrant contenant les mêmes mentions que le récépissé. Ce warrant est énoncé par le Code comme étant un effet de commerce. Le warrant peut donc être défini comme un billet à ordre garanti par un gage sur des stocks déposés dans un magasin général. A l'instar du droit français, le récépissé est un reçu du dépôt effectué et donne droit à la délivrance de la marchandise. Le warrant permet, quant à lui, de réaliser la mise en gage et la mobilisation de la créance par endossement. Le Code autorise que «*les marchandises fongibles déposées dans un magasin général et sur lesquelles a été délivré un récépissé et un warrant soient remplacées par des marchandises de même nature, de même espèce et de même qualité. La possibilité de cette substitution doit cependant être mentionnée à la fois sur le récépissé et sur le warrant*».

Les récépissés et les warrants peuvent être transférés par voie d'endossement, ensemble ou séparément. L'endossement du récépissé ou du warrant doit être daté. Toutefois, lorsque l'endossement du warrant se fait séparément du récépissé, doit mentionner le montant de la créance garantie, son échéance, ainsi que les noms, profession et domicile du créancier.

Cet endossement entraîne deux types de conséquences, d'une part, l'endossement du warrant séparé du récépissé constitue un nantissement de la marchandise au profit du «*cessionnaire du warrant*»; d'autre part, l'endossement du récépissé transmet à l'endossataire le droit de disposer de la marchandise. Toutefois, lorsque le warrant n'est pas transféré avec le récépissé, l'endossataire doit payer la créance garantie par le warrant ou en laisser payer le montant sur le prix de vente de la marchandise.

Les récépissés et les warrants sont extraits d'un registre à souche. Tout endossataire du récépissé ou du warrant peut exiger la transcription de l'endossement fait à son profit sur les registres à souches dont ils sont extraits. Cette transcription doit indiquer le domicile de l'endossataire. Le Code ne précise pas si cette seule transcription permet d'opposer aux tiers le nantissement. En cas de perte du warrant ou du récépissé, la loi autorise de solliciter par ordonnance du juge, moyennant justification de la propriété et versement d'une caution, un duplicata du récépissé ou un paiement de la créance de garantie s'il s'agit du warrant.

Dans la pratique, en milieu rural, toutes ces exigences ne sont pas respectées. Les biens sont entreposés dans des magasins gardés par les membres des organisations paysannes. La coordination de la structure de financement ne disposant parfois que d'une clé des deux ou trois cadenas utilisés pour sécuriser le magasin. Aussi le nantissement des stocks ne fait-il pas l'objet d'une formalisation juridique. Aucune des obligations du Code en matière de tierce détention n'est respectée dans le cadre des activités de warrantage en milieu rural dans le pays.

2.4 INSTITUTIONS PRATIQUANT LE CRÉDIT WARRANTÉ AU MALI

Après les différentes rencontres avec les différentes institutions et les différents intervenants et ou partenaires, il s'est avéré que peu d'institutions pratiquent le crédit warranté de manière formelle et pour des montants significatifs. Cependant, plusieurs institutions comme Niesigiso, Kondo djigima, Kafo Djiguine, CVECA, Faso Djigui ont expérimenté ce type de crédit avec l'appui de leurs partenaires comme Mali finances.

3. Pratique et formes de warrantage utilisées au Mali

Le warrantage est un système de crédit, généralement rural, pratiqué par les institutions de financement. Il consiste pour celles-ci à prêter des sommes à des organisations paysannes et/ou à des adhérents d'une caisse d'épargne et de crédit après avoir obtenu en contrepartie, sous forme de garantie, un produit agricole de commun accord déposé dans un magasin adapté tout en maîtrisant les mouvements sur les stocks concernés.

Plusieurs réseaux utilisent le système de warrantage sous des formes et à des degrés différents. Au niveau de certaines caisses, des crédits sont mis en place préalablement à la constitution des stocks sur la base de la caution solidaire et avec l'engagement de l'organisation de constituer le stock à la récolte. A ce niveau, nous nous limiterons à la description des mécanismes en zone rizicole, à la présentation de l'évolution des systèmes et aux impacts par rapport à l'amélioration du niveau des revenus des producteurs de même que l'augmentation du niveau des volumes de crédits distribués et la sécurisation des risques au niveau des institutions financières. Le mécanisme se rapportant aux autres filières est présenté en Annexes.

3.1 MÉCANISME D'INTERVENTION DE FASO DJIGUI AU NIVEAU DE LA FILIÈRE RIZ

Faso Djigui est une fédération d'organisations paysannes créée en 1997 pour mener une action collective de mise en marché des excédents céréaliers au niveau de la région de Ségou à 250 km de Bamako. Faso Djigui couvre les cercles de Ségou, Niono, Bla et bénéficie de l'appui du Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali (PACCEM).

Les spéculations concernées sont le riz et le maïs. Les concours de Faso Djigui en faveur des producteurs se font en deux volets. En amont de la production: le système dit «système de paiement anticipé» permet d'acquérir les intrants, les frais de repiquage et un complément pour faire face à la période de soudure. Mais aussi en aval, avec le système collectif de mise en marché.

Le **système de paiement anticipé** est un système de crédit individuel accordé aux membres sélectionnés par le Comité technique villageois (CTV) après approbation du Conseil d'administration de Faso Djigui. Au niveau du village, le CTV sélectionne les bénéficiaires sur la base de certains critères:

- Le paysan doit être sérieux et honnête (sur la base d'un jugement de valeur des membres du CTV).
- Le paysan doit être à jour de ses engagements vis-à-vis du groupement villageois, de Faso Djigui et des institutions financières partenaires connues.
- Les recettes prévisionnelles de l'activité agricole, estimées à partir du plan de campagne et faisant ressortir les superficies emblavées, le rendement moyen des trois dernières campagnes et les quantités correspondant à l'autoconsommation sur la base de 350 kg par personne et par an, doivent permettre de couvrir les charges d'exploitation et générer un excédent significatif.

A la réception et après approbation des dossiers des membres, Faso Djigui sollicitera le financement auprès de ses partenaires financiers. Ce financement est destiné à couvrir le coût de production des paysans. A ce stade, le prêt est garanti par un fonds de commercialisation du PACCEM de 200 millions de FCFA et par un fonds de sécurité interne constitué sur la base de 3 pour cent du chiffre d'affaires. Par contre, avec le **système collectif de mise en marché**, il s'agit de la phase de commercialisation des excédents de production livrés par les paysans. En effet, conformément aux engagements pris au niveau de la première phase «système de paiement anticipé», chaque paysan doit apporter, après la pesée (en présence et sous le contrôle des membres des CTV) après battage, ses excédents au niveau du magasin. En contrepartie, chaque paysan reçoit un titre attestant les quantités effectivement livrées. Ces livraisons sont valorisées sur la base d'un prix déterminé à l'avance par le Conseil d'administration de Faso Djigui. Par la suite, Faso Djigui recherchera un crédit commercialisation auprès de la BNDA en vue du rachat des quantités stockées. A l'obtention de ces fonds, les paysans sont désintéressés par un virement sur leur compte. Ces fonds sont ensuite utilisés pour le compte des paysans pour rembourser les crédits correspondants mis en place au titre du «système de paiement anticipé». Plus tard, les produits de la commercialisation des stocks collectés serviront à rembourser l'emprunt contracté et éventuellement un versement d'une ristourne aux paysans en fonction du niveau des évolutions des prix par rapport au prix déterminé par le Conseil d'administration.

3.2 MÉCANISME D'INTERVENTION DES CVECA DE LA ZONE ON

Présentation des caisses CVECA ON

Les CVECA ON avec leurs 45 caisses comptent 30 500 membres et couvrent 14 communes. Elles couvrent les six zones de l'Office du Niger que sont Macina, Kouroumari, N'debougou, M'Bewani, Niono, Molodo. Les CVECA dégageaient un encours de crédit de 1,900 milliards de FCFA au 31 décembre 2008 pour un niveau de collecte de 500 millions de FCFA, des fonds propres pour 300 millions de FCFA et un portefeuille à risque de 5 pour cent à 90 jours. Avec le faible niveau d'épargne de la zone pendant les périodes de production et pour couvrir la demande de ses membres, elles font recours à un refinancement auprès de la Banque nationale de développement agricole (BNDA) depuis leur création en 1995. Elles sont supervisées par le CAREC qui assure un service d'appui technique et de représentation auprès des partenaires techniques, financiers et institutionnels. Le CAREC est aussi chargé du contrôle des caisses, de la formation des agents et des responsables et de l'établissement des états financiers.

Evaluation des besoins et mise en place du crédit pour la production

En début de campagne, l'évaluation des besoins individuels des membres solvables en engrais et frais de repiquage se fait en assemblée villageoise sous la responsabilité conjointe de la coopérative et du comité de gestion de la caisse. Cette évaluation tient compte de:

- la superficie à emblaver par chaque exploitant;
- les doses de fumures minérales conseillées par l'encadrement technique de l'Office du Niger;
- du montant des frais de repiquage par hectare;
- des quantités d'engrais et des prix correspondants sur le marché;
- du niveau de préfinancement de l'exploitant.

Une fiche nominative d'évaluation des besoins signée par chaque exploitant et cautionnée par la coopérative est soumise à l'approbation du comité de gestion de la caisse. Ces fiches qui constituent des pièces capitales, sont adressées à l'union par les comités de gestion des caisses. Une demande par Union est adressée à la banque pour financement. A l'obtention de la lettre de notification de crédit de la banque, chaque village communique le nom de son fournisseur au Conseil d'administration de l'Union. Les bons de commande revêtus des signatures conjointes de la caisse, de l'Union et des services communs sont adressés au fournisseur.

Le déblocage du crédit se fait sur présentation à la BNDA par le fournisseur et en présence du président de la caisse et du président de l'union qui signent les factures après validation par les services communs de la conformité des quantités commandées au montant du refinancement. S'agissant des frais de repiquage, le déblocage se fait par un virement sur les comptes des caisses. Après les livraisons et le déblocage du crédit à la BNDA, les caisses sous-distribuent le crédit intrants au taux de 12 pour cent l'an à ses membres. S'agissant des frais de repiquage, ils sont facturés entre 20 et 25 pour cent aux membres.

Mécanisme de recouvrement auprès des emprunteurs et de financement de la commercialisation

Au mois d'octobre, chaque union organise une assemblée générale pour présenter la situation des prêts mis en place. A cette occasion, chaque caisse indique la stratégie mise en place pour assurer le recouvrement efficient, et arrête un prix pour la collecte du paddy et/ou du riz marchand destiné au remboursement des crédits mis en place. Ainsi, les caisses peuvent accorder des crédits de commercialisation à leurs membres après constitution d'un stock correspondant au surplus commercialisable dans les magasins appropriés et après vérification.

L'échéance de remboursement en espèce ou en nature est fixée pour les membres des caisses au 31 mars de l'année qui suit les périodes de récoltes pour permettre aux producteurs de bénéficier d'un prix plus intéressant. Chaque emprunteur doit constituer, au niveau des magasins des organisations paysannes, les stocks nécessaires au remboursement de ses crédits, à la couverture des frais de battage s'il y a lieu, éventuellement des montants destinés au règlement de la redevance eau. Ces magasins sont suivis par les sociétaires et par l'APCAM. Les caisses présentant des risques élevés sont identifiées à l'avance. Les caisses disposent d'un délai d'un mois pour assurer le recouvrement auprès des éventuels défaillants. Les caisses sont ensuite invitées à procéder à la cession des stocks et au remboursement des échéances appelées avant le 30 avril, avant la tenue de l'assemblée générale des unions de caisses.

3.3 MÉCANISME D'INTERVENTION DE KAFO JIGINEW

Présentation de Kafo Jiginew

Kafo Jiginew est une création des paysans producteurs de coton du sud du Mali pour résoudre leurs problèmes de financement et assurer leurs besoins en services financiers de proximité qui tient compte de leur lieu d'implantation et de la faible importance de leurs épargnes. Kafo Jiginew est aussi une fédération de caisses mutuelles d'épargne et de crédit à but non lucratif fondée sur les principes de libre adhésion, solidarité et entraide. Elle est organisée en réseaux avec quatre niveaux: les caisses locales, les unions de caisses locales, les unions régionales et la fédération des caisses.

1. Les caisses locales sont les institutions de base dont les parts sociales sont souscrites par les habitants de plusieurs quartiers ou villages. Elles sont gérées par les élus en assemblée générale. Toutes les caisses doivent être agréées par le Ministre des finances.
2. Les unions de caisses locales regroupent les caisses locales d'une même localité ou d'un même secteur pour des raisons d'économie d'échelle en termes de formation et d'information et aussi pour désigner leurs représentants à l'union régionale.
3. Les unions régionales regroupent les unions locales d'une même région. Chaque union régionale est coordonnée et supervisée par un délégué régional qui est leur représentant à la Direction générale de Kafo Jiginew. Il existe six unions régionales.
4. La fédération des caisses est la structure nationale. Elle définit la politique nationale du réseau et coordonne, appuie et contrôle les activités des caisses locales, des unions de caisses et des unions régionales.

Elle est la caisse centrale chargée de gérer les excédents de trésorerie et du refinancement des caisses déficitaires. Avec la crise du coton, l'institution a décidé de diversifier non seulement ses activités mais aussi ses zones d'intervention.

Kafo a engagé un vaste programme de reconfiguration et de transformation qui a conduit à un regroupement des caisses. Le nombre de caisses est passé de 113 à 19 caisses avec une progression des sommes collectées et du nombre d'épargnants. Les encours de crédits ont enregistré des augmentations de 17 pour cent entre 2007 et 2008. Le résultat de l'exercice 2008 se chiffre à 292 801 419 FCFA contre 75 423 617 au titre de l'exercice 2007, soit une progression fulgurante de 288 pour cent correspondant à 7 pour cent des fonds propres.

3.4 MÉCANISME DE FINANCEMENT

Le mécanisme de financement en zone Office du Niger est très proche du mécanisme des CVECA. Les concours sont faits au niveau de la caisse avec des emprunteurs individuels sur la base des superficies emblavées. Le recouvrement est assuré par les membres des caisses qui organisent la collecte du paddy ou du riz marchand. Les quantités recouvrées sont stockées par la caisse qui organise la vente au moment opportun. S'agissant de la commercialisation, les demandes accompagnées des attestations de dépôts des quantités correspondantes sont soumises à l'approbation au niveau régional ou au niveau de la fédération, suivant le montant.

Financement en zone coton

Les organisations paysannes sont bien structurées en zone cotonnière. Les producteurs sont constitués sous forme d'association villageoise, ton villageois, groupements ou coopératives. S'agissant des caisses d'épargne, elles accordent leurs fonds aux exploitants individuels membres de leur réseau. Les financements dans cette zone reposent sur la caution solidaire des membres et une domiciliation des recettes coton. Les autres besoins acceptables sont évalués en tenant compte des crédits intrants et dans une limite de 60 pour cent des recettes prévisionnelles. Cependant, ce système a atteint ses limites avec l'augmentation du coût des intrants, les retards dans le paiement coton, les baisses de rendement et les difficultés liées au recours des recettes des autres spéculations.

Par rapport aux autres spéculations dans la zone, les concours sont limités. Dans le cadre de l'accompagnement dans la commercialisation, la BNDA et l'institution de microfinance Kafo Jiginew

accordent des crédits de stockage. Les bénéficiaires sont les producteurs dégageant des excédents commercialisables et à jour de leurs engagements.

Au niveau de Kafo Jiginew, les stocks sont déposés dans les magasins identifiés et répertoriés par la caisse après comptage et acceptation des quantités. Les magasins sont sécurisés par deux cadenas détenus par les deux parties. Le stock est livré seulement après remboursement du crédit.

3.5 EVOLUTION DES SYSTÈMES ET IMPACTS

Evolution des systèmes

Les systèmes de warrantage pratiqués au Mali tels que décrit ci-dessus, malgré leurs insuffisances, tardent à se développer alors même que le niveau des stocks commercialisables dépasse toute attente et l'amplitude du niveau de fluctuation des prix est de nature à couvrir toutes les charges liées au stockage. Cette situation est liée au modèle d'organisation des producteurs, à la nature et aux insuffisances des ressources des institutions de proximité, ainsi qu'à l'absence d'appui des structures intermédiaires.

- **Modèle d'organisation des producteurs:** les producteurs en zone rizicole sont organisés en coopératives ou en associations. Ces organisations, afin de bénéficier des crédits intrants, adhèrent à des caisses villageoises. Les caisses, en général, sont préoccupées seulement par le remboursement des crédits mis en place. Les stocks collectés dans ce cadre sont généralement commercialisés au fur et à mesure qu'arrivent les acheteurs. Les producteurs se chargent individuellement de la commercialisation de leurs excédents. Il faut noter que les structures d'encadrement des producteurs s'occupant de l'organisation de la commercialisation sont rares depuis la libéralisation. Cette forme d'organisation qui ne facilite pas la mutualisation des charges, n'est pas de nature à faciliter la collecte des excédents commercialisables et ne sécurise pas les institutions financières.
- **Nature et insuffisance des ressources des institutions financières:** les institutions financières intervenant dans la zone rizicole manquent généralement de ressources suffisantes et adaptées pour couvrir les besoins de financement de la commercialisation. En général, ces structures se refinancent auprès de la BNDA et de la BMS-SA. La sécurisation des mouvements sur les stocks n'étant pas maîtrisée par les institutions de financement, celles-ci limitent leurs niveaux d'intervention à des montants vraiment modestes par rapport à leur capacité mais aussi la demande globale. Cependant, le volume des excédents commercialisables pendant les deux récoltes de l'année est de nature à offrir aux institutions un niveau d'emplois permettant de booster de manière considérable le niveau des activités. Des mesures incitatives telles que l'affectation de nouvelles ressources ou l'appui dans le renforcement des capacités des institutions seront de nature à favoriser le développement des activités de financement des stocks commercialisables.
- **Absence d'appui pour les autres structures de la chaîne de valeur:**

Les producteurs tentent de s'organiser autour de certaines coopératives qui souffrent du manque de moyens (absence de charrues, charrettes, bœufs de labour, motoculteurs, batteuses et magasins), et peinent à trouver des structures d'encadrement et d'accompagnement genre Faranfansisso ou PACCEM. Ces structures ont besoin de disposer d'agents administratifs pour la tenue des comptes, le suivi des stocks et la bonne commercialisation des produits collectés. Par ailleurs, le coût de la

tierce détention tel que pratiqué par les professionnels comme UNICONTROL ou AUXIGAGES paraît exorbitant pour les petites et moyennes coopératives et ces dernières ne bénéficient pas d'un accompagnement dans ce sens.

Impact du système de warrantage

Avec la crise du coton, de son système de production et l'impact de la crise alimentaire mondiale, le développement de la production céréalière est devenu particulièrement indispensable pour les pays en voie de développement en général et de manière plus criarde pour le Mali. Ainsi, le développement du système de warrantage en milieu rizicole présentera plusieurs avantages non seulement au niveau des organisations paysannes, mais aussi sur les activités des institutions financières du point de vue sécurisation des encours et volume de crédits distribués.

Impact sur les organisations paysannes

Compte tenu des potentialités dont disposent les organisations paysannes, notamment: la disponibilité des terres irrigables, les droits d'usage, l'expertise dans la production du riz, la volonté de l'État de booster la production par la subvention des intrants et l'entretien des aménagements, les opportunités offertes par le marché, l'utilisation du système de warrantage, elles pourront:

- bénéficier en amont de plus de possibilités de crédits intrants (semences et engrais), et crédits équipements, batteuses, charrues, bœufs de labours, motoculteurs, magasins de stockage, etc.;
- mieux profiter des meilleurs prix après les périodes de récolte;
- mener d'autres activités génératrices de revenus;
- disposer de produits de la commercialisation, de leurs excédents (évitant des impayés avec des acheteurs occasionnels et les fraudes multiformes);
- mieux lutter contre l'insécurité alimentaire;
- assurer le remboursement correct de leurs engagements envers les institutions financières tout en développant un partenariat fécond avec celles-ci;
- mieux participer à la réalisation des infrastructures collectives (dispensaires, points d'eau potable, écoles, etc.).

Impact sur l'activité des institutions financières

Avec la restructuration de l'Office du Niger, les institutions financières ont enregistré beaucoup d'impayés sur les organisations productrices de riz conduisant à de longues et coûteuses procédures contentieuses. Pour finir, elles se sont orientées vers le système coton qui assurait plus de sécurité en termes de recouvrement des créances.

Le retour de ces institutions vers le secteur des céréales à travers les producteurs de riz reste conditionné en grande partie par les moyens de sécurisation des encours. Le système de warrantage assure de manière indéniable cette sécurisation et apparaît donc comme la solution idoine pour arriver à cette fin. D'ailleurs, les institutions de microfinance et les banques deviennent de plus en plus exigeantes par rapport au suivi des contreparties par une tierce personne et conditionnent leur financement à l'existence de magasins et d'un système de suivi sécurisé.

Ce système de warrantage permettra d'augmenter de manière significative le niveau des engagements des institutions financières. Il y a lieu de noter qu'avec la baisse du niveau de la production cotonnière

et la volonté des institutions de maintenir au moins le niveau de leur productivité, la recherche d'emplois solvables de substitution est devenue plus qu'une nécessité. En conséquence, le développement du système de warrantage permettra effectivement aux banques de mieux intervenir efficacement en amont de la production pour le financement de la production et en aval par le financement de la transformation, commercialisation et éventuellement des exportations. Les financements actuels qui se chiffrent environ à 6 à 7 milliards de FCFA, pourraient passer à plus de 20 milliards de FCFA en tenant compte de la commercialisation de moins de 25 pour cent de la production en zone rizicole. Ce système entraînera à terme, par contagion, le financement des autres spéculations stockables que sont le maïs, le mil, le sorgho, le niébé, le fonio, etc. pour des montants qui pourraient être beaucoup plus importants.

4. Analyse de la capacité financière, opérationnelle et de gestion des institutions financières concernées

L'analyse de la situation financière, opérationnelle et de gestion des institutions financières concernées est présentée en Annexe II. Notons que les structures qui interviennent dans le financement de ce produit se caractérisent par:

- Une insuffisance du niveau des fonds propres permettant de prendre plus de risques tout en respectant le dispositif prudentiel.
- Une insuffisance de ressources du fait du faible niveau de collecte et des exigences des structures de refinancement que sont les banques.
- Une structure financière dégradée du fait du niveau du portefeuille à risque.
- Un déficit en ressources humaines qualifiées et de procédures adaptées.
- Une insuffisance des outils d'analyse et d'évaluation des risques.

5. Evaluation de l'approvisionnement en intrants par filière

Les conditions d'accès au financement pour l'approvisionnement en engrais dépendent des zones et des spéculations mais aussi du niveau d'organisation des organisations paysannes et/ou de leur niveau de solvabilité.

5.1 APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS POUR LE COTON

L'approvisionnement en intrants pour la production du coton est organisé par la Compagnie malienne du développement du textile CMDT et le Groupement d'intérêt économique GIE approvisionnement en intrants et appareils de traitement formé avec l'UN-SCPC (Union nationale des sociétés coopératives producteurs de coton).

Autrefois, les producteurs bénéficiaient directement du financement des banques et/ou des institutions de microfinance. Les interventions de la BNDA ont atteint 40 milliards de FCFA en 2005/2006, juste avec la caution solidaire et le paiement coton. Toujours dans le cadre du financement des intrants, la BNDA a fait intervenir d'autres banques privées dans le cadre d'un pool. Elle a mobilisé également une ligne de crédit *revolving* auprès de l'AFD pour assurer la couverture des besoins en financement des producteurs en intrants coton. Ainsi, avec le niveau des impayés (lié à la baisse de la production, des rendements et des cours de la fibre et de l'augmentation du coût des intrants), la restructuration inachevée de la CMDT; les institutions financières ont simplement arrêté de financer directement les producteurs. Néanmoins, le GIE avec la garantie offerte par l'État malien aux banques, a pu assurer l'approvisionnement à hauteur de 20 milliards de FCFA des besoins en intrants pour la campagne 2009-2010, ce en dépit des impayés enregistrés sur les traites à échéance du 30 septembre 2008.

Avec les difficultés actuelles, la poursuite du financement des intrants pour le coton exigera beaucoup de sacrifices de la part de l'État, des banques et même des fournisseurs d'intrants. Il est à noter que les encours actuels sur le GIE ne se dénoueront qu'avec le paiement du coton alors qu'un bon démarrage de la campagne nécessite le lancement des commandes avant fin novembre. Chaque intervenant se trouve contraint de rechercher d'autres assurances permettant de faciliter le dénouement de leurs engagements.

5.2 APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS POUR LE RIZ

Depuis la restructuration de l'Office du Niger en 1994, l'approvisionnement en intrants a été libéralisé. Les organisations paysannes solvables (à jour de leurs engagements) bénéficient du financement auprès de la BNDA ou des institutions de microfinance. Ces organisations procèdent à des achats groupés et bénéficient des livraisons jusqu'au niveau des magasins villageois. Les remboursements se faisant soit en nature soit en espèces. Les autres producteurs s'approvisionnent directement sur le marché soit au comptant soit à crédit avec des taux souvent exorbitants (le producteur doit au titre du remboursement d'un sac d'engrais une valeur double en riz).

Depuis deux campagnes, les producteurs de riz bénéficient d'une subvention sur leurs achats d'intrants dans le cadre d'un programme du Gouvernement appelé «Initiative Riz». Dans ce cadre, les intrants ont été directement prêtés à tous les producteurs par les démembrements de l'État (Offices, Directions régionales de l'agriculture, etc.). Ces intrants ont été financés par un groupe de banques avec la garantie de l'État. A la fin de la campagne, ce crédit n'a été remboursé qu'à hauteur de 50 pour cent, et il semble que l'État envisage sa titrisation.

Ce programme envisage d'élargir la subvention des intrants aux autres spéculations que sont le coton et les céréales sèches comme le mil, le maïs et le sorgho avec un suivi de la Société «Accord Services» membre du Groupe ACOORD. En amont, les fournisseurs d'intrants dans la zone Office du Niger et dans la Zone Office Riz Ségou bénéficient d'un accompagnement de la BNDA. Ils bénéficient de plafonds de crédits documentaires et d'avances sur stocks permettant d'assurer un approvisionnement régulier du marché.

Approvisionnement en intrants pour la pomme de terre

Dans la zone cotonnière, les organisations paysannes à jour de leurs engagements, bien que minoritaires, bénéficient du financement des intrants (semences et engrais) pour la production de la pomme de terre. La plupart des producteurs ne bénéficient pas d'un accompagnement des institutions financières du fait de la non maîtrise des recettes, de la volatilité des prix et du taux élevé des pertes. En zone ON, seules les femmes suivies par Farafansiso sont financées par la BNDA et quelques institutions de microfinance. Les fournisseurs d'intrants dans les deux zones bénéficient d'un accompagnement des banques pour l'approvisionnement régulier du marché.

Approvisionnement en intrants pour les échalotes

Les producteurs d'échalotes organisés en coopératives et membres des caisses villageoises au Pays Dogon, bénéficient du financement des intrants (semences). Les femmes membres des réseaux des CVECA et de certaines caisses en zone ON, bénéficient également du financement pour l'acquisition des intrants nécessaires pour leurs cultures. Ce niveau de financement reste limité du fait de l'absence de moyens adéquats de stockage.

NB: Les producteurs de mangues ne bénéficient pas d'un financement pour l'acquisition des intrants.

6. Recommandations

Il ressort, qu'en dehors des pratiques au niveau de Faso Jigi Passem les expériences en warrantage ne sont pas développées. Ainsi nos recommandations portent sur:

- Un encadrement et un meilleur accompagnement des organisations paysannes à former des associations ou des coopératives de type Faso Jigi Passem en vue de s'occuper non seulement de l'obtention du financement des moyens de production mais aussi des autres phases que sont la transformation et/ou la commercialisation pour toutes les filières étudiées hors coton (riz en zone Office Riz Ségou et ON, maïs, mil ou sorgho en zone cotonnière, pomme de terre en zone ON et à Sikasso, échalotes en zone ON et au Pays Dogon et mangues à Sikasso).
- Une réhabilitation des magasins dans la zone Office du Niger et dans la zone Office Riz Ségou et la dotation en magasins des coopératives chargées de leur commercialisation.
- Un encouragement des investissements en milieu rural dans la transformation des produits et leur conservation, notamment pour la construction de chambres froides pour la filière Pomme de terre et Mangue et des magasins aérés et adaptés avec des étagères pour la pomme de terre et les échalotes.
- Une formation appropriée des chambres régionales d'agriculture à assurer le suivi et la gestion des stocks commercialisables des associations de leur zone pour permettre des économies d'échelle par rapport au coût d'un contrat de tierce détention. L'élaboration de partenariats permettant de sécuriser les contreparties des financements des institutions au niveau des zones concernées.
- Une recherche d'appuis techniques et financiers pour accompagner les coopératives dans la bonne organisation du warrantage (formation, suivi, prise en charge partielles des coûts).
- Une organisation des associations à former de véritables sociétés coopératives pouvant acquérir les équipements et les compétences nécessaires au développement de leurs activités et encourager l'organisation de l'interprofession.
- Une plus grande facilitation du regroupement des institutions de microfinance et un appui à leur gouvernance et au renforcement des capacités par rapport à l'analyse des dossiers de crédits agricoles.
- Une institution de bourses régionales de céréales et la mise en place d'un système d'information sur les évolutions des différents prix sur le marché national et régional.
- Un encouragement des producteurs à produire plus en vue d'inverser la situation par rapport aux importations du fait du potentiel en zone Office du Niger (disponibilité et qualité des terres, accessibilité aisée à l'eau et disponibilité du soleil).
- Une plus grande sensibilisation et un accompagnement des producteurs à s'intéresser davantage aux filières porteuses et à l'abandon des spéculations non rentables.
- Une sensibilisation des emprunteurs par rapport aux avantages liés au bon remboursement des crédits empruntés auprès des institutions financières.
- Un accompagnement des producteurs de coton dans leur stratégie de diversification et une recherche des possibilités de bonification de taux.
- Une institution d'un cadre de concertation entre les représentants des producteurs, le Département de l'agriculture et les associations professionnelles des institutions financières.
- Un appui des structures d'encadrement et de recherches agronomiques.

Références bibliographiques

- Le warrantage: un débouché sur le marché et une voie pour atteindre la sécurité alimentaire (expérience du groupe Winrock International Mali-EUROCORDER).
- Expérience du refinancement des caisses CVCA de Niono.
- Document de travail 2: appui à la viabilité des systèmes financiers décentralisés ruraux.
- Credit risk management: the case of Banque nationale de développement agricole in MALI (FAO).
- Financement des chaînes de valeur: le cas des mangues fraîches au Mali AGSF et TCIW.
- Le warrantage ou crédit de stockage: un moyen pour les paysans de valoriser leurs produits et une sécurisation du financement rural (Forum régional de Bamako janvier 2007 AFDI/CTA).
- Code de commerce (Loi 92-002 du 27 août 1992 portant Code de commerce en République du Mali).
- Arrêté n° 91-0376/MFC-CAB du 30 janvier 1991 portant création et règlement de la profession de tiers détenteur dans le cadre de la commercialisation des produits agricoles.
- Arrêté n° 99-1477/MICA-SG du 2 août 1999 portant réglementation de la profession de tierce détention.
- La contribution des bourses de produits au développement présenté par le Secrétariat de la CNUCED.
- Analyse des institutions consacrées à l'environnement agricole dans le nord du Vietnam.
- Contribution du coton à la croissance économique au Mali réalisé par le Ministère du développement social, juin 2009.
- Rapports d'activités et états financiers de la BNDA pour les exercices 2006/2007 et 2008.
- Rapports d'activités et états financiers de la BMS-SA pour les exercices 2006/2007 et 2008.
- Rapports d'activités et états financiers des CVECA NIONO pour les exercices 2006/2007 et 2008.
- Rapports d'activités et états financiers de FASO JIGI pour les exercices 2006/2007 et 2008.
- Rapports d'activités et états financiers de CAFO JIGINE pour les exercices 2006/2007 et 2008.
- Différentes notes AFD sur le point de la campagne 2006/2007 et 2007/2008.
- Document CMDT sur le processus de réforme de la CMDT 2005.
- MRSC. 2006. Etude pour l'élaboration du schéma opérationnel de privatisation de la CMDT.
- MRSC. 2008. Etude portant sur l'élaboration des textes devant régir la création et le fonctionnement de l'interprofession.

Annexe 1

Financement des autres filières

1. FINANCEMENT DE LA POMME DE TERRE

Le financement de la filière Pomme de terre a été assuré pendant de longues années par la BNDA, principalement à Sikasso, puis par les institutions de microfinance et la BMS-SA. Toutes ces institutions ont enregistré de gros impayés et ont été amenées à engager de longues et interminables procédures contentieuses pour assurer la récupération des sommes concernées. Cette situation est due à plusieurs facteurs:

- la non maîtrise des recettes;
- l'inexistence de moyens adéquats de conservation;
- l'absence d'un encadrement approprié;
- les aléas climatiques;
- la qualité des semences et engrais;
- l'inefficacité des actions judiciaires;
- l'absence de sûretés réelles contraignantes pour les emprunteurs.

Le financement de la filière Pomme de terre est surtout assuré en amont de la production en faveur des importateurs de semences et ensuite en faveur des producteurs.

1.1 Financement des importateurs

Les importateurs de semences de pomme de terre bénéficient de l'ouverture de crédits documentaires en quantités suffisantes pour leurs activités. Ces crédits ont été ouverts en septembre pour permettre l'arrivage des semences à Sikasso avant fin octobre.

S'agissant des intrants, les producteurs utilisent les intrants coton pour la production de la pomme de terre et s'adressent directement aux différents fournisseurs de la place. Ces intrants sont disponibles sur le marché et pour les bénéficiaires de crédits et pour les achats au comptant. Un grand nombre d'importateurs bénéficient de lignes de crédit suffisantes auprès des institutions bancaires. Cependant, avec les incertitudes créées avec la restructuration inachevée de la CMDT et les différentes traites impayées, que détiennent encore certaines banques et certains fournisseurs, relatives aux livraisons pour la campagne 2007/2008 (plus de 16 milliards de FCFA), les banques ont fortement réduit leurs engagements en faveur des fournisseurs d'intrant dans certains cas de figure ou demandent plus de sûretés.

1.2 Financement des producteurs

Financement de la production. Les producteurs de pommes de terre à jour de leurs engagements auprès des institutions bénéficient d'un financement pour l'acquisition des semences et intrants. Celles qui sont en impayées doivent s'en procurer au comptant. Ainsi, les membres de plusieurs organisations en impayées ont créé de nouvelles coopératives et ont bénéficié de crédits dans certaines

institutions sans jamais rien rembourser. Cette situation a conduit les institutions à limiter leurs concours aux seules organisations éligibles. Seuls 20 pour cent des producteurs sont éligibles aux dires des représentants des producteurs. Ceux-ci souffrent aussi des lenteurs des banques qui font qu'ils ne peuvent pas obtenir les semences des variétés hâtives qui procurent plus de revenus et en peu de temps, au moment opportun.

Financement de la commercialisation. Avec le nombre limité de magasins bien aérés et disposants d'étagères, l'inexistence de chambre froide pour la conservation, et l'absence d'une organisation appropriée pour la commercialisation et l'assurance de remboursement, le volet commercialisation ne bénéficie d'aucun accompagnement des institutions financières. Cependant, certains partenaires comme l'Union européenne à travers l'ISCOS et l'USAID, accompagnent ces organisations et ont construit plusieurs magasins de stockage.

Le PCDA, dans le cadre de ses missions, encadre et accompagne plusieurs groupements dans la construction des magasins et les équipes en étagères. Le Projet envisage également la construction de deux chambres froides pour les filières Pomme de terre et Mangue. Dans la zone Office du Niger, la production reste encore faible et est l'œuvre des femmes en contre-saison. Elles bénéficient de petits crédits auprès de certaines institutions de microfinance et auprès de la BNDA pour celles qui sont suivies par Farafansiso. Le nombre de magasins appropriés est aussi limité. Les potentialités de croissance sont énormes et une exploitation raisonnable et efficiente permettrait de couvrir les besoins de la sous-région. La production de la pomme de terre dans les autres régions du Mali reste marginale par rapport à la demande nationale et à ces deux zones.

2. FINANCEMENT DES MANGUES

Le Mali, avec une production annuelle de près de 200 000 tonnes se trouve parmi les grands pays producteurs de mangue. Les mangues du Mali (fraîches ou séchées) sont prisées en Europe (France, Pays-Bas, Grande-Bretagne) comme en Afrique centrale, cependant, moins de 10 pour cent sont exportées. Ainsi, depuis une dizaine d'années, dans le cadre de la diversification des revenus du monde rural et avec l'appui des partenaires (USAID, PCDA CAE, etc.), le pays cherche à trouver les voies et moyens de promouvoir cette filière porteuse. Les principales zones de production sont Sikasso, Yanfolila, Bougouni et Bamako et les principales variétés Tommy, Atkins, Haden, Kent, Keitt, l'Amélie et le Brooks. Plusieurs acteurs interviennent dans la filière sans pour autant améliorer la sécurité recherchée par les institutions financières. Les besoins de financement de cette filière se situent à plusieurs niveaux et ne sont généralement pas satisfaits.

2.1 Financement de la production

La production de mangues nécessite de gros investissements en termes de plantations de variétés exportables, d'entretien et travaux récurrents comme labourer, désherber, tailler ainsi que les traitements phytosanitaires. Les financements de vergers commerciaux sont très rares ou sont assurés avec des opérateurs privés offrant d'autres sûretés.

Les groupements de producteurs ne sont généralement pas éligibles au crédit ni auprès des banques ni auprès des institutions de microfinance du fait qu'ils n'offrent aucune garantie de paiement en l'état. Ils ne disposent généralement ni de contrat ferme pour la commercialisation de leur production, ni d'une assurance maladie, ni d'une couverture par rapport aux calamités et ils domicilient rarement

leurs recettes auprès de ces institutions. Cependant, avec l'appui des partenaires et particulièrement celui du PCDA, plusieurs producteurs adhèrent à l'idée de groupement. L'organisation des producteurs permettra de faciliter non seulement les appuis des partenaires mais aussi la mise en place de processus et accords facilitant une meilleure commercialisation et plus de lisibilité pour les partenaires financiers. Ainsi, au niveau du cercle, les groupements s'associent pour la mise en place d'une union locale. Les élus de ces unions représenteront leur localité au niveau du bureau régional. Ce bureau régional qui aura une mission de représentativité auprès de l'ensemble des partenaires est chargé d'identifier les difficultés auxquelles les membres sont confrontés et les voies et moyens d'y remédier. Une généralisation de cette forme d'organisation et l'adhésion croissante des producteurs assureront à terme une plus grande force de négociation auprès des pisteurs et exportateurs et réconforteront les partenaires financiers dans leur évaluation du risque.

2.2 Financement de la commercialisation

Les besoins de financement à ce niveau correspondent aux coûts des emballages généralement importés, aux frais de collecte (achat avec les pisteurs) et de conservation, frais de transport et d'assurance.

Les pisteurs qui constituent un maillon essentiel de la chaîne pour l'exportation des mangues du fait de leur niveau de qualification pour la cueillette et le choix des mangues exportables, ne bénéficient pas de financement auprès des institutions financières. Certains exportateurs disposant de contrats fermes avec des acheteurs ou des commissionnaires et capables d'apporter des sûretés réelles ou des garanties financières, bénéficient quelquefois d'un accompagnement. Les besoins à ce niveau ne sont pas satisfaits du fait du niveau des risques auxquels les exportateurs sont confrontés.

2.3 Financement de la transformation ou de la conservation

Avec le PCDA et d'autres partenaires, certains groupements et/ou entreprises individuelles ont pu obtenir des séchoirs avec une subvention atteignant 50 pour cent. Cependant, aucun opérateur n'a obtenu un financement auprès d'une institution financière pour une structure de conditionnement et/ou même une chambre froide.

Le projet de compétitivité et de diversification agricole PCDA a aidé à l'implantation d'une unité de traitement et conditionnement des mangues composée d'une aire de tri, d'une salle de lavage, de salles de pré-conditionnement et d'une salle de conservation à Bamako dans le cadre d'un périmètre logistique en zone agricole Plaza. L'objectif principal étant de rendre la mangue malienne compétitive et aux normes sur le marché mondial. Cette unité fait de la prestation et ne permet pas aux institutions de mieux maîtriser les recettes des exportateurs.

Deux autres unités ont été construites à Bougouni et à Yanfolila avec l'appui de l'Agence nationale pour la promotion de l'emploi jeune (APEJ). A terme, la chaîne sera étendue en une unité polyvalente de transformation de la mangue et des agrumes en jus, confiture de fruits et autres produits industriels. Toutes ces structures vivent de subventions et doivent rechercher à terme à équilibrer leur exploitation. S'agissant des unités de séchage, les besoins se situent au niveau des achats de mangues, et surtout de gaz par rapport à la production et des besoins en fonds de roulement pour la commercialisation. Cependant, il est regrettable de constater que les opérateurs ne bénéficient pas d'un niveau d'accompagnement satisfaisant auprès des institutions financières.

3. FINANCEMENT DES ÉCHALOTES

L'échalote comme l'ail et l'oignon sont des légumes-condiment très utilisés dans la cuisine au Mali. Le pays compte trois principaux bassins de production qui sont le Pays Dogon, la zone Office du Niger et la zone périurbaine de Bamako (Kati, Koulikoro). En Pays Dogon, l'échalote est cultivée en aval de petits barrages, suite à une introduction de la culture par un projet allemand au début des années 90. Le Plateau Dogon, avec des rendements situés entre 25 et 30 tonnes à l'hectare et avec deux récoltes dans l'année, produit plus de 35 000 tonnes. Les producteurs sont relativement bien organisés en groupements intervenant dans l'approvisionnement en intrants, la transformation et la commercialisation des produits. Ils bénéficient d'un accompagnement régulier du réseau des CVECA du Pays Dogon qui sont refinancés auprès de la BNDA.

A l'Office du Niger où elle était initialement cultivée dans les jardins de case, la production s'est ensuite étendue aux zones hors casiers et aux casiers rizicoles en contre-saison du riz. La zone Office du Niger, avec une production atteignant les deux tiers de la production nationale, est devenue la principale zone productrice au Mali. Les producteurs sont généralement des femmes et les superficies cultivées restent peu importantes, moins de 0,5 ha en moyenne, ce qui dénote d'excellentes potentialités pour dynamiser la production.

L'organisation des producteurs est moins bien structurée, mais ces derniers profitent du réseau commercial d'approvisionnement en intrants et d'évacuation des produits constitué autour du riz. Les producteurs encadrés par Farafansiso bénéficient de l'accompagnement de la BNDA et les autres femmes membres obtiennent de petits crédits au niveau de leur réseau d'institutions de microfinance (CVECA, KAFO, Niesigiso, etc.).

En zone périurbaine de Bamako, la culture porte plutôt sur les gros oignons (type violet de Galmi) dans les jardins maraîchers. Ces producteurs sont moins encadrés. Notons qu'avec les structures d'appui, des techniques améliorées de conservation et de transformation ont été vulgarisées dans les zones de production à côté des techniques traditionnelles de conservation qui s'accompagnent d'énormes pertes. Ainsi, la construction de cases de type RETAIL a permis une amélioration sensible de la conservation.

Vu les faibles prix de l'échalote fraîche préjudiciable au producteur, un nouveau produit, substitut de l'échalote fraîche, a été mis au point. Il s'agit de l'échalote séchée en tranche. Ce produit a été vulgarisé par un projet allemand dans le Pays Dogon. Cette forme respecte les conditions d'hygiène et conserve les caractéristiques de l'échalote fraîche (arôme et substances nutritives). Ce type de transformation a connu un développement important dans la zone du Plateau Dogon (8 kg d'échalote fraîche donnent 1 kg d'échalote séchée). Au niveau de la région de Ségou, 2 pour cent de l'ensemble de la production sont transformés en échalote séchée en tranche.

Pour ce qui est de la commercialisation, environ 80 pour cent de la production est destinée à la vente. Le reste est réparti entre les pertes (15 pour cent), les semences et l'autoconsommation. Les marchés les plus importants sont Bamako et Sikasso d'où sont exportées de faibles quantités vers la Côte d'Ivoire et la Guinée Conakry.

Annexe 2

Analyse de la capacité financière opérationnelle et de gestion des institutions financières concernées

1- KAFO JIGINEW

Tableau 3. Analyse du Bilan

Eléments	Montants en milliers de FCFA			Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
	2006	2007	2008		
Trésorerie	1 936 176	1 912 394	1 611 729	-1%	-16%
Créances sur banques	-	-	-	0%	0%
Créances sur clientèle	14 577 066	13 679 755	16 222 691	-6%	19%
Immobilisations et autres actifs	3 216 495	3 897 846	4 518 010	21%	16%
TOTAL ACTIF	19 729 737	19 489 995	22 352 430	-1%	15%
Dettes bancaires	5 480 761	4 237 866	5 485 815	-23%	29%
Dettes clientèle	10 558 641	11 214 773	12 503 674	6%	11%
Autres Passifs	60 564	155 632	131 704	157%	-15%
Fonds propres	3 629 771	3 881 724	4 231 237	7%	9%
Total du Passif	19 729 737	19 489 995	22 352 430	-1%	15%

Avec la diversification et la forte réduction des encours en zone cotonnière, le total bilan s'élevait à 22 352 millions de FCFA au 31 décembre 2008, enregistrant une progression de 14,7 pour cent par rapport à 2007. Cette augmentation est due à une augmentation des dépôts et des emprunts bancaires. Elle s'est traduite par une forte augmentation des emplois sur la clientèle (progression de 18 pour cent à fin 2008 par rapport à 2007).

Tableau 4. Analyse du compte de résultat

Eléments	Montants en milliers de FCFA				
	2006	2007	2008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Produits bancaires	2 836 797	3 071 726	3 402 356	8%	11%
Charges bancaires	380 534	259 789	333 912	-32%	29%
Charges sur emprunts	-	-	-	0%	0%
Produit global d'exploitation	2 783 416	3 207 323	3 341 298	15%	4%
Marge de couverture des risques	-75 945	168 427	229 263	322%	36%
Provisions nettes	23 378	246 322	96 361	954%	-61%
Résultat d'exploitation	-99 323	-77 895	132 902	22%	271%

Après deux années de pertes, le résultat 2008 est redevenu positif pour 132 millions de FCFA. Cette amélioration est due à l'accroissement du PNB de 9 pour cent, essentiellement lié à l'augmentation des intérêts et les commissions sur les crédits et à l'amélioration du niveau des provisions constituées.

Tableau 5. Indicateurs de qualité de portefeuille

Eléments	2006	2007	2008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Taux du portefeuille à risques	4%	7%	7%	67%	3%
Coût des pertes et provisions sur créances	0%	2%	1%	983%	-62%

Le portefeuille à risque constant sur les deux derniers exercices reste au-dessus de la norme de 5 pour cent et dénote une dégradation importante du portefeuille.

Tableau 6. Indicateurs de croissance

Eléments	2006	2007	2008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Croissance de l'épargne		3%	3%	0%	-23%
Croissance de la production		7%	7%	0%	-5%
Croissance des produits bancaires		8%	11%	0%	30%
Croissance des charges bancaires		-32%	29%	0%	190%
Croissance des charges de personnel		4%	6%	0%	43%
Croissance des autres frais généraux		7%	0%	0%	-96%
Croissance des pertes et provisions sur créances		954%	-61%	0%	-106%

Tableau 7. Ratios prudentiels

Eléments	2 006	2 007	2 008	Normes Banques	Normes IMF
Ratio de liquidité	101%	85%	80%	Min 75%	Min 75%
Ratio de solvabilité	25%	28%	26%	Min 8%	
Ratio des crédits sur dépôts	138%	122%	130%		Max 200%
Ratio emplois MLT par ressources stables	158%	110%	97%	Min 75%	Min 75%
Ratio des immobilisations	60%	75%	82%	Max 100%	
Ratio emprunts CT/Encours de crédits	18%	15%	20%		Max 50%

Seul le ratio de couverture des crédits par les dépôts n'est pas respecté par Kafo Jiginew.

Caisses villageoises d'épargnes et de crédits autogérées de Niono (CVECA ON)

Tableau 8. Analyse du bilan CVECA MACINA

Eléments	Montants en milliers de FCFA				
	2006	2007	2008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Trésorerie	82 725	86 421	137 246	4%	59%
Créances sur banques	-	-	-	0%	0%
Créances sur clientèle	556 353	555 960	675 341	0%	21%
Immobilisations et autres actifs	40 706	52 571	65 311	29%	24%
TOTAL ACTIF	679 784	694 952	877 898	2%	26%
Dettes bancaires	429 720	426 387	539 043	-1%	26%
Dettes clientèle	117 771	118 026	149 901	0%	27%
Autres Passifs	13 627	25 326	57 251	86%	126%
Fonds propres	118 666	125 213	131 703	6%	5%
Total du Passif	679 784	694 952	877 898	2%	26%

Tableau 9. Analyse du compte de résultat

Eléments	Montants en milliers de FCFA				
	2006	2007	2008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Produits bancaires	71 467	69 554	89 527	-3%	29%
Charges bancaires	34 207	25 648	37 773	-25%	47%
Charges sur emprunts	34 207	25 648	37 773	-25%	47%
Produit global d'exploitation	39 354	46 569	53 714	18%	15%
Marge de couverture des risques	14 650	9 342	7 721	-36%	-17%
Provisions nettes	9 095	2 777	196	-69%	-93%
Résultat d'exploitation	5 555	6 565	7 525	18%	15%

Tableau 10. Indicateurs de qualité de portefeuille

Eléments	2 006	2 007	2 008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Taux du portefeuille à risques	3%	4%	5%	17%	26%
Coût des pertes et provisions sur créances	2%	1%	0%	-70%	-94%

Tableau 11. Ratios prudentiels

Eléments	2 006	2 007	2 008	Normes Banques	Normes IMF
Ratio de liquidité	112%	113%	114%	Min 75%	Min 75%
Ratio de solvabilité	21%	23%	20%	Min 8%	
Ratio des crédits sur dépôts	472%	471%	451%		Max 200%
Ratio emplois MLT par ressources stables	580%	673%	988%	Min 75%	Min 75%
Ratio des immobilisations	17%	15%	10%	Max 100%	
Ratio emprunts CT/Encours de crédits	74%	74%	77%		Max 50%

12. Analyse du bilan CVECA KOURIMARY

Eléments	Montants en milliers de FCFA			Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
	2006	2007	2008		
Trésorerie	140 796	78 934	130 935	-44%	66%
Créances sur banques	-	-	-	0%	0%
Créances sur clientèle	731 505	553 119	607 251	-24%	10%
Immobilisations et autres Actifs	94 058	94 565	124 799	1%	32%

Tableau 13. Analyse du compte de résultat

Eléments	2006	2007	2008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Produits bancaires	99 325	54 914	97 301	-45%	77%
Charges bancaires	53 128	23 845	34 010	-55%	43%
Charges sur emprunts	53 128	23 845	34 010	-55%	43%
Produit global d'exploitation	69 104	34 575	64 793	-50%	87%
Marge de couverture des risques	36 591	-35 125	6 453	-196%	118%
Provisions nettes	4 943	12 715	-40 441	157%	-418%
Résultat d'exploitation	31 648	-47 840	46 894	-251%	198%
TOTAL ACTIF	966 359	726 618	862 985	-25%	19%
Dettes bancaires	502 607	377 350	419 594	-25%	11%
Dettes clientèle	184 897	168 636	160 943	-9%	-5%
Autres Passifs	27 345	23 589	84 783	-14%	259%
Fonds propres	251 510	157 043	197 665	-38%	26%
Total du Passif	966 359	726 618	862 985	-25%	19%

Tableau 14. Indicateurs de qualité de portefeuille

Eléments	2 006	2 007	2 008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Taux du portefeuille à risques	9%	14%	4%	51%	-72%
Coût des pertes et provisions sur créances	1%	2%	-8%	187%	-437%

Tableau 15. Ratios prudentiels

Eléments	2 006	2 007	2 008	Normes Banques	Normes IMF
Ratio de liquidité	117%	107%	123%	Min 75%	Min 75%
Ratio de solvabilité	34%	28%	33%	Min 8%	
Ratio des crédits sur dépôts	396%	328%	377%		Max 200%
Ratio emplois MLT par ressources stables	959%	702%	1778%	Min 75%	Min 75%
Ratio des immobilisations	9%	14%	6%	Max 100%	
Ratio emprunts CT/Encours de crédits	64%	66%	67%		Max 50%

Tableau 16. Analyse du bilan CVECA NDEBOUGOU

Eléments	Montants en milliers de FCFA				
	2006	2007	2008	Evolution 2007 (%)t	Evolution 2008 (%)
Trésorerie	-	81 144	104 931	0%	29%
Créances sur banques	-	-	-	0%	0%
Créances sur clientèle	-	429 291	395 106	0%	-8%
Immobilisations et autres actifs	-	48 276	103 874	0%	115%
TOTAL ACTIF	-	558 711	603 911	0%	8%
Dettes bancaires	-	352 514	359 633	0%	2%
Dettes clientèle	-	75 572	127 574	0%	69%
Autres Passifs	-	68 050	91 895	0%	35%
Fonds propres	-	62 575	24 809	0%	-60%
Total du Passif	-	558 711	603 911	0%	8%

Tableau 17. Analyse du compte de résultat

Eléments	Montants en milliers de FCFA				
	2006	2007	2008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Produits bancaires	-	49 046	55 595	0%	13%
Charges bancaires	-	15 468	23 173	0%	50%
Charges sur emprunts	-	15 468	23 173	0%	50%
Produit global d'exploitation	-	34 199	33 234	0%	-3%
Marge de couverture des risques	-	-9 182	-41 121	0%	-348%
Provisions nettes	-	16 052	1 178	0%	-93%
Résultat d'exploitation	-	-25 234	-42 299	0%	-68%

Tableau 18. Indicateurs de qualité de portefeuille

Eléments	2006	2007	2008	Evolution 2007 (%)	Evolution 2008 (%)
Taux du portefeuille à risques	0%	9%	9%	0%	5%
Coût des pertes et provisions sur créances	0%	8%	0%	0%	-96%

Tableau 19. Ratios prudentiels

Eléments	2 007	2 008	Normes Banques	Normes IMF
Ratio de liquidité	115%	102%	Min 75%	Min 75%
Ratio de solvabilité	15%	6%	Min 8%	
Ratio des crédits sur dépôts	568%	310%		Max 200%
Ratio Emplois MLT par ressources stables	511%	354%	Min 75%	Min 75%
Ratio des immobilisations	20%	45%	Max 100%	
Ratio emprunts CT/Encours de crédits	81%	85%		Max 50%

FASO JIGI PACCEM - Analyse du Bilan

Tableau 20. Analyse du Bilan

Eléments	Millions de FCFA	
	2006-2007	2007-2008
Total Actif immobilisé	61	72
Total Actif circulant	1 283	1 248
Trésorerie Actif	176	382
Total Actif	1 520	1 702
Total des capitaux propres	43	170
Total des ressources stables	43	170
Total Passif circulant	350	780
Total Trésorerie Passif	1 127	752
Total du Passif	1 520	1 702

Le total Bilan a augmenté de 11 pour cent pour se situer à 1 702 millions de FCFA suite à une amélioration du niveau des dépôts et des fonds propres nonobstant la réduction du niveau d'endettement auprès des banques. La trésorerie s'est aussi bien améliorée.

Tableau 21. Analyse de l'équilibre financier

Eléments (Millions de FCFA)	2006-07	2007-08	Evolution 2007-08 Montant	Evolution 2007-08 (%)
Ressources stables	43	170	127	295%
Actifs immobilisés	61	72	11	18%
FDR	-18	98	116	644%
Stocks	39	-	-39	-100%
Créances	1 244	1 248	4	0%
Dettes d'exploitation	350	780	430	123%
BFR	933	468	-465	-50%
TRE	-951	-370	581	61%

Faso Jigi a enregistré une augmentation fulgurante de ses fonds propres par son résultat et la reconstitution du dépôt de garantie. L'augmentation du niveau des créances clientèle a été possible grâce à l'endettement auprès des institutions dans le cadre de la mobilisation des lignes de refinancement.

Tableau 22. Analyse du compte de résultat

Soldes intermédiaires de gestion	Millions de FCFA						
	2006-07	2007-08	2008-09	Evolution 2007-08 Montant	Evolution 2008-09 Montant	Evolution 2007-08 (%)	Evolution 2008-09 (%)
	Chiffre d'affaires	2 063	1 519	1 081	-544	-438	-26%
Marge sur machines	302	363	334	61	- 29	20%	-8%
Marge sur matières	0	0	0	-	-	0%	0%
Valeur ajoutée	89	83	141	-6	58	-7%	70%
Excédent brut d'expl.	66	56	114	-10	58	-15%	104%
Résultat d'exploitation	43	52	108	9	56	21%	108%
Résultat activités ordinaires	-137	-42	88	95	130	69%	310%
Résultat de l'exercice	-86	0	88	86	88	100%	0%
CAFG	-63	6	94	69	88	110%	1467%
Achats	1 823	1 104	762	-719	-342	-39%	-31%

Nonobstant la baisse du chiffre d'affaires et de la marge sur marchandise, Faso Djigui a amélioré le niveau de la valeur ajoutée à fin 2008. Le résultat a été fortement amélioré avec le niveau des recouvrements sur les créances douteuses ou contentieuses.

Tableau 23. Analyse des ratios

Eléments	2006-2007	2007-2008	2008-2009	Norme
Equilibre financier	-2%	21%	25%	Min 60%
Solvabilité	3%	10%	30%	Min 20%
Capacité Remboursement	-	-	-	Max 4 ans
Liquidité	99%	106%	126%	Min 100%
Rentabilité (CAFG/CA)	-3%	0%	9%	Min 5%

Seul le ratio d'autonomie financière n'est pas respecté, cependant Faso Djigui rembourse régulièrement ses engagements auprès de la banque et des autres institutions financières. Avec l'amélioration de la qualité du portefeuille, la rentabilité est donc devenue satisfaisante.

Analyse de la situation de la Banque nationale de développement agricole (BNDA)

Tableau 24. Analyse du bilan

Eléments	En milliers de FCFA		Evolution 2008 (%)
	2007	2008	
Trésorerie	9 647 191	9 867 598	2%
Créances sur banques	21 683 714	25 143 289	16%
Créances sur clientèle	82 523 025	88 067 454	6%
Immobilisations et autres Actifs	31 302 501	36 813 792	17%
TOTAL ACTIF	145 156 431	159 892 133	10%
Dettes bancaires	12 437 893	18 248 661	46%
Dettes clientèle	98 841 274	106 498 911	8%
Autres Passifs	5 159 231	4 563 107	-11%
Fonds propres	28 718 033	30 581 454	7%
Total du Passif	145 156 431	159 892 133	6%

Tableau 25. Analyse du compte de résultat

Eléments	Montants en milliers de FCFA		Evolution 2008 (%)
	2007	2008	
Produits bancaires	13 501 783	14 629 616	8%
Charges bancaires	3 331 471	3 065 791	-8%
Marge de couverture des risques	4 192 349	4 447 487	6%
Résultat avant impôts	685 984	1 508 646	119%

La BNDA présente une situation financière satisfaisante à plusieurs égards. Elle respecte l'ensemble des ratios prudentiels hormis celui de la structure du portefeuille. Elle dispose de ressources adaptées, de fonds propres suffisants, d'outils adaptés et de procédures satisfaisantes. Elle est leader dans le financement des investissements et dans l'accompagnement des ruraux et dispose de l'expertise nécessaire à l'accompagnement des projets de développement de tous les intervenants dans la chaîne de valeur des filières concernées.

Étude sur le financement

de l'agriculture

et du monde rural

Rapport complémentaire -
Analyse des institutions de microfinances et des autres
institutions financières qui pratiquent le warrantage au Mali

Photo: ©FAO/Jeanette Van Acker

Mali



Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
Division des infrastructures rurales et des agro-industries (AGS)
Viale delle Terme di Caracalla, 00153. Rome - Italy
www.fao.org/ag/ags e-mail: AGS-Registry@fao.org fax: +39 06 57056850



Fondation pour l'agriculture
et la ruralité dans le monde
RECONNUE D'UTILITÉ PUBLIQUE

Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde
<http://www.fondation-farm.org> e-mail: contact@fondation-farm.org



Crédit Agricole
www.credit-agricole.com