



Fonds Garantie Intrants / IARBIC

Comprendre comment cela va marcher ?

Rédaction équipe technique RECA /2 Mai 2011

Dans le cadre du projet « Intensification de l'Agriculture par le Renforcement des Boutiques d'Intrants Coopératives » (IARBIC), il est prévu la mise en place d'un Fonds de garantie intrants (FGI) pour appuyer les organisations de producteurs dans leurs approvisionnements en engrais. L'étude de la mise en place et de l'opérationnalisation du FGI a fait l'objet de deux missions d'appui de Joël Le Turioner, consultant FAO. Cette note a été rédigée à partir des rapports 2009 et 2010 du consultant. Il s'agit d'essayer de comprendre concrètement comment le FGI va fonctionner et les implications pour les organisations de producteurs qui voudront faire des commandes d'engrais.

Rappel / le FGI c'est quoi ?

Dans le cadre du projet IARBIC, il est prévu la mise en place d'un fonds appelé **fonds tampon** destiné à accompagner les initiatives des organisations de producteurs dans leurs approvisionnements **en engrais**. Afin de trouver les meilleures modalités de mise en œuvre de ce fonds tampon, le projet IARBIC a fait réaliser une étude en octobre 2009. Les résultats de l'étude ont permis de **proposer quatre options** de mise en œuvre de ce fonds tampon.

Voir note précédente du RECA : <http://www.reca-niger.org/spip.php?article38>

Parmi ces options, le comité de pilotage du Projet IARBIC a choisi l'option dénommée : **fonds tampon destiné à un fonds de garantie intrants**.

Le « **fonds de garantie intrants** » (FGI) est un fonds mis à la disposition des différentes Fédérations d'OP. Les Fédérations se regroupent et le fonds de garantie est placé dans une banque commerciale au nom de ce regroupement. Le fonds peut être placé dans une banque commerciale sous forme de dépôt à terme (DAT) pour tout ou partie. Les différentes Fédérations ont accès au FGI au prorata du montant de leurs prévisions d'achats d'engrais qui doit obligatoirement être préfinancé sur fonds propres à hauteur d'au moins 50%.

Pourquoi un fonds de garantie ?

Tout d'abord il faut présenter la situation des approvisionnements des organisations de producteurs (OP) du Niger en 2010. Toutes les organisations qui ont fait des commandes groupées ont acheté leur engrais à la Centrale d'approvisionnement (à prix subventionné) en payant à la livraison / enlèvement. Seule la Fédération S'AA de Maradi a également acheté une petite quantité à un commerçant. Seule la Fédération des Unions de Coopératives de Producteurs de Riz (FUCOPRI) et ses unions ont pris des crédits auprès des banques pour une partie de leurs achats d'engrais.

Le système est simple, si l'engrais est disponible, les organisations de producteurs viennent payer au comptant et l'engrais part immédiatement chez leurs membres. Cependant les quantités restent limitées chaque année, et variables.

Si la Centrale d'Approvisionnement n'existait pas... les organisations de producteurs devraient faire leurs achats d'engrais auprès de commerçants de la place ou passer des commandes groupées directement auprès de fabricants d'engrais de la région (Bénin, Burkina, Mali, Côte d'Ivoire) ou d'importateurs spécialisés.

Dans ce cas, l'obstacle que rencontrent ces OP est, évidemment, le financement. Les fabricants ou les fournisseurs exigent que les OP payent l'engrais **à la commande**, soit en moyenne 4 mois avant que les producteurs reçoivent leur engrais.

Or ces mêmes producteurs ne sont enclins à payer l'engrais qu'ils souhaitent utiliser que s'ils ont reçu l'engrais ou, souvent, doivent attendre les revenus apportés par d'autres activités pour pouvoir payer cet engrais.

Les OP sont donc toujours à la recherche de « garanties » qui leur permettraient de pouvoir commander à temps et payer à la livraison. C'est souvent le rôle de projets ou ONG, mais cela ne peut être durable.

C'est pour apporter une réponse à ce besoin de garantie sur le paiement des commandes des OP que le FGI a été proposé.

Le principe de base du fonctionnement du Fonds de garantie intrants (FGI) est de **garantir les crédits** contractés par les Fédérations au niveau des banques, dans le cadre d'achats groupés d'engrais.

L'accès à ces crédits auprès des banques commerciales doit permettre aux Fédérations de producteurs de pouvoir payer leurs fournisseurs à la commande (ce qui est souvent exigé au niveau international) ou mieux à la livraison (si le fournisseur accepte un crédit documentaire par exemple). Ces différentes options peuvent avoir des conséquences importantes sur la durée et le coût des crédits.

Prenons quelques exemples concrets pour essayer de comprendre l'utilisation possible du FGI.

Toutes les Fédérations procédant à des commandes groupées d'intrants peuvent être éligibles au FGI à conditions que le dossier présenté soit « professionnel » ET de la justification d'un **apport financier au moins égal à 50% de la valeur globale du financement demandé** (1^{er} cas par la suite).

Cet apport financier peut venir des fonds propres de la Fédération OU être lui-même financé pour tout ou partie par un crédit accordé par la banque de la Fédération, sur ses capacités financières sans utilisation du FGI (2^{ème} cas par la suite). Les 50% supplémentaires d'accès au crédit sont alors obtenus avec la garantie du FGI.

1er cas : une Fédération veut faire une commande à une unité de fabrication d'engrais à Bamako, de 100 tonnes d'engrais à 300.000 F la tonne, soit 30 millions F.CFA. Elle dispose de 50% sur fonds propre soit 15 millions.

Sans garantie de paiement la Fédération doit payer l'intégralité de ses achats d'engrais à la commande pour être livrée, soit plusieurs mois avant que les producteurs ne puissent recevoir leurs engrais. La Fédération devra donc faire une demande de crédit à sa banque avant l'achat des engrais.

En général, la banque exige un dépôt de garantie pour l'obtention d'un crédit. La Fédération va devoir immobiliser une partie de ses fonds propres pour ce dépôt de garantie.

Si la banque exige un dépôt de garantie de la Fédération de 30% pour la somme empruntée (montant pris en exemple), pour pouvoir payer 30 millions au fournisseur, la Fédération devra en fait prendre un crédit de 22 millions (environ), déposer 6,6 millions de son fonds propre en dépôt de garantie (sur les 15 millions de fonds propre) et utiliser le restant de ces 15 millions soit 8,4 millions pour compléter le crédit et payer les 30 millions au fournisseur. La Fédération paye alors des intérêts sur les 22 millions empruntés et sur un délai de plusieurs mois.

La Fédération dispose d'un crédit documentaire de sa banque, c'est-à-dire un engagement que la banque règlera le fournisseur à la date convenue par contrat avec la Fédération. Le fournisseur est assuré du paiement, la Fédération peut négocier avec le fournisseur un paiement à la livraison ou mieux un paiement 3 mois après la livraison.

La Fédération dispose de 50% du montant soit 15.000.000 F.CFA. Elle fait un dossier pour bénéficier du FGI sur 50% de sa commande. Si le dossier est accepté, elle peut déposer son fonds propre de 15.000.000 F dans sa banque et l'informe de l'acceptation de son dossier FGI. La banque peut alors émettre un crédit documentaire qui garantira le fournisseur de l'intégralité du paiement, soit 30 millions à la date prévue avec la Fédération.

- Pour un paiement 3 mois après la livraison, les engrais sont livrés par la Fédération à ses membres et, en cas de vente au comptant, celle-ci peut récupérer le montant et même reverser à la banque avant la date de paiement. La Fédération a obtenu un délai de paiement de son fournisseur sans avoir besoin d'un crédit de la banque et en garantissant le paiement. Il n'y a pas d'intérêt à payer, uniquement les frais du crédit documentaire. C'est évidemment le cas le plus favorable.
- Pour un paiement à la livraison, la Fédération doit demander un crédit de 15 millions à sa banque pour compléter son fonds propre car elle ne peut recouvrer le montant de l'engrais auprès de ses membres avant la livraison.

Elle a fait une demande de garantie au FGI pour un montant de 15 millions (soit 50% de la commande). La banque est donc couverte et peut accepter de faire un crédit de 15 millions sans dépôt de garantie de la Fédération. Dans ce cas, la Fédération ne va emprunter que 15 millions de F.CFA et également pouvoir négocier un crédit documentaire pour obtenir un paiement à la livraison au lieu du paiement à la commande. Cela va donc réduire le montant du crédit, la durée du crédit et donc le montant des intérêts. De plus, compte tenu de la garantie du FGI, les risques sont réduits pour la banque et la Fédération pourra négocier des conditions de crédit plus favorables.

2^{ème} cas : La Fédération veut faire une commande de 30 millions d'engrais mais ne dispose pas de 50% soit 15 millions F.CFA de fonds propre.

Dans ce cas, avant de déposer un dossier au FGI, elle doit faire une demande de crédit auprès de sa banque pour un montant de 15 millions. La banque va exiger 30% du montant en dépôt de garantie. Il faut donc que la Fédération dépose 4,5 millions.

Si le dossier est accepté par la banque, avec ce premier montant disponible, elle peut faire une demande d'accès au FGI pour les 15 millions restants.

Le FGI ne va pas prêter le montant mais garantir ce montant auprès d'une banque. La Fédération doit donc retourner vers une banque pour un nouveau crédit de 15 millions, soit le montant

complémentaire. Ce crédit peut être pris à la banque qui a fait le 1^{er} crédit ou à une autre. Les négociations sont différentes car pour le second prêt la banque est entièrement couverte par le FGI et peut donc proposer des conditions de crédit plus favorables (pas de risque). Cela sera à la Fédération de négocier les conditions du crédit.

Dans ce cas la Fédération va tout de même payer des intérêts sur la totalité du montant des deux crédits (30 millions). Le taux d'intérêt pourra être différent pour chacune des tranches.

Sur ces différents exemples, on peut voir plusieurs choses :

- ✓ **Le FGI n'est pas un fonds de crédit** : les Fédérations doivent avoir leurs fonds propres ou passer par un crédit bancaire.
- ✓ Le premier intérêt du FGI est de permettre aux Fédérations d'avoir plus facilement accès au crédit pour des commandes groupées et donc **de pouvoir négocier des conditions de paiement plus avantageuses avec leurs fournisseurs** (paiement à la livraison ou plusieurs mois après la livraison).
- ✓ Les Fédérations ont quand même intérêt à utiliser et développer leurs fonds propres, ce qui va diminuer l'accès au crédit et donc les charges bancaires (intérêts).
- ✓ Le FGI doit également permettre aux Fédérations de **négocier des conditions de crédit plus avantageuses avec leurs banques** (taux d'intérêt, frais de dossier, durée du crédit, etc.).

Pour les achats à la Centrale d'approvisionnement...

Dans ce cas les prix sont fixés et connus à l'avance, il n'y a pas de négociations possibles sur les prix, mais...

- ✓ Le FGI peut permettre aux Fédérations d'obtenir plus facilement un crédit pour augmenter les fonds disponibles et donc les quantités d'engrais achetés à la CA. L'accès au FGI dispense la Fédération de bloquer une partie de ses fonds propres en dépôt de garantie ce qui permet de demander moins de crédit et donc de diminuer le coût global de l'opération. Cependant le recours au crédit obligera la Fédération à vendre l'engrais au dessus du prix d'achat à la CA.
- ✓ Il faudrait voir si, avec une garantie de paiement de la banque (type traite avalisée garantie à 50% par le FGI), la CA peut accepter un paiement des engrais différé de 2 à 3 mois. Cela permettrait à la Fédération de recouvrer les montants des engrais livrés aux OP ou aux boutiques d'intrants sans passer par un crédit.

Le FGI n'est pas une solution d'accès au crédit automatique. Ce sont les capacités de négociation des Fédérations (élus et équipes techniques) avec les fournisseurs et les banques qui feront l'intérêt de cet outil pour les membres des organisations de producteurs.