



Le warrantage au Niger, une pratique adaptée aux besoins des petits producteurs et productrices

Auteurs : Salmou Hassane, Fatouma Déla Sidi

Public cible

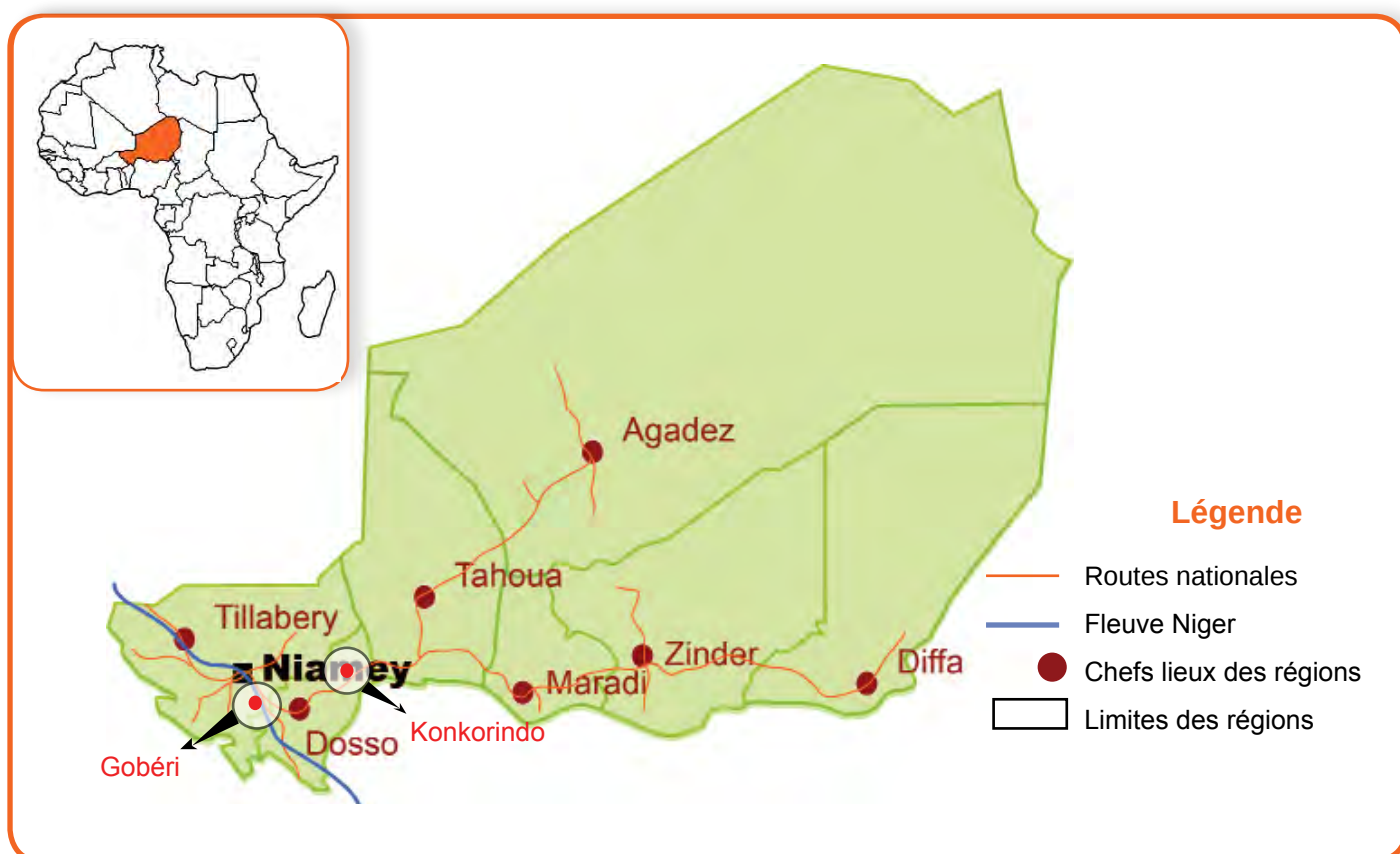
La présente fiche de bonne pratique s'adresse aux acteurs concernés par le processus de warrantage, notamment les organisations paysannes faïtières et de base, les producteurs et productrices, ainsi que les partenaires et autres acteurs du développement.

Objectif

L'objectif de cette fiche est de promouvoir l'utilisation de la technique du warrantage en tant que bonne pratique agricole et d'encourager les faïtières d'OP à adopter ce mode de financement de l'agriculture afin de garantir une gestion et une valorisation optimales de leur production agricole.

Couverture géographique

Cette fiche a été élaborée à partir de l'expérimentation de la pratique du warrantage par deux organisations paysannes (OP) partenaires du projet Capitalisation situées dans la région de Dosso au Niger : l'union Cigaba (située à Konkorindo dans le département de Dogondoutchi), et l'union Alhéri (située à Gobéri dans le département du Boboye).



Introduction et problématique

Au Niger, et dans la zone sahélienne en général, le secteur agricole est le premier pourvoyeur d'emploi et constitue, avec l'élevage, la principale source de revenus des agriculteurs et des agricultrices en milieu rural. Le mouvement paysan y est très dynamique et l'économie rurale est caractérisée par une grande diversité de spéculations, correspondant aux différentes potentialités de chacune des régions.

Au Niger cependant, de multiples contraintes font obstacle au développement de la production agricole notamment :

- i) **des contraintes structurelles**, telles que la faiblesse organisationnelle, l'utilisation de techniques traditionnelles peu productives, l'insuffisance d'information sur les techniques agricoles émergentes ;
- ii) **des contraintes naturelles**, telles que le climat (la sécheresse ou une pluviométrie inégalement répartie).

Les faibles rendements qui résultent de cette situation génèrent de faibles revenus agricoles, minimisant à leur tour les capacités des producteurs et des productrices à investir dans l'achat d'intrants agricoles nécessaires pour la prochaine campagne. Par ailleurs, ce déficit du système agricole ne permet pas de satisfaire les besoins en liquidités essentiels et immédiats du monde rural au moment de la récolte (achat de nourriture, soins médicaux, éducation des enfants, ou cérémonies de mariage et baptême), ce qui les oblige à brader leur production à des prix bas.

Cet ensemble de circonstances défavorables au sein du système agricole en termes de rendements et de revenus freine considérablement l'accès au crédit, et par extension, l'intensification des activités agricoles des petits producteurs et productrices. Pour pallier ces problèmes, les systèmes financiers décentralisés (SFD) ont développé des services financiers de proximité.

Ce système a toutefois vite démontré ses limites : la faiblesse des ressources financières des SFD les ont obligés à imposer des critères trop exigeants d'accès au crédit aux petits producteurs (apport personnel, épargne obligatoire ou caution solidaire, etc.), alors incapables d'y répondre. Ainsi, pour financer leur achat d'intrants (engrais, semences, produits phytosanitaires, etc.) en début de campagne, les petits producteurs et productrices ont régulièrement recours au système de crédit traditionnel dont le remboursement se fait en nature. Ces crédits sont octroyés par les commerçants à des conditions défavorables pour les producteurs et productrices. Ce phénomène provoque l'endettement des ménages ruraux.

Par ailleurs, les stocks des greniers étant épuisés à la période de soudure (juillet-septembre), les petits producteurs et productrices se retrouvent dans une situation d'insécurité alimentaire en attendant la récolte suivante. Pour éviter cette situation, certains font le choix d'acheter les produits vivriers à des prix très élevés à la période de soudure, au risque de renforcer leur endettement.

C'est dans ce contexte difficile que, grâce au Projet Intrants de la FAO (1999-2008), de nombreuses OP nigériennes ont découvert le warrantage, qu'elles ont fini par adopter à partir des années 2000. En effet, le « Projet de Promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs », plus connu sous le vocable « projet Intrants », s'est concentré sur l'approvisionnement en intrants agricoles (engrais, produits phytosanitaires, semences, etc.). Il a mis un accent particulier sur leur financement par le warrantage, sur leur accès par les commandes groupées et sur leur distribution au travers des boutiques d'intrants. Il a été financé par la coopération au développement belge et s'est transformé à partir de 2009 en deux projets distincts. D'une part le projet « Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire » d'envergure internationale et d'autre part le projet national nigérien « Intensification de l'agriculture par le renforcement des boutiques d'intrants coopératives » (IARBIC). Ces projets ont eux aussi orienté leurs activités vers la problématique de la gestion des intrants (approvisionnement, distribution, utilisation) tout en veillant à l'égalité de genre dans leur

Définition du warrantage

Le warrantage est un système de crédit rural qui consiste, pour une organisation paysanne (OP) et/ou ses membres, à obtenir un prêt en mettant en garantie un produit agricole non périssable (mil, sorgho, riz, maïs, sésame, gombo, arachide etc.) et susceptible d'augmenter de valeur.



Les partenaires du projet Capitalisation, l'union CIGABA de Konkorindo et l'union Alhéri de Gobéri font partie des organisations qui ont mis en œuvre la pratique du warrantage pendant une durée assez significative – de 10 à 12 ans –, ce qui leur a permis d'acquérir une bonne expérience en la matière.

Parties prenantes

Les principales entités collaborant à la mise en place d'une opération de warrantage sont les suivantes :

➔ **Les organisations paysannes faîtières (union et fédération) et de base (OP)**, masculines, féminines et mixtes. Elles jouent le rôle d'interface entre les producteurs/productrices et les acteurs privés (tels que les SFD) ou publics (tels que les services techniques de L'État) d'appui et de financement du warrantage. Chacune de ces structures dispose d'un « **comité de warrantage** » composé d'un ou une présidente, d'un ou une trésorière et d'un magasinier.



- ⊙ **Le comité warrantage des différentes OP villageoises** joue un rôle actif à toutes les étapes du warrantage, et plus particulièrement celle de la gestion des magasins. Chaque OP dispose de magasins de stockage qui lui sont propres. Par contre, les OP ne disposant pas de magasins, négocient la location ou le prêt auprès de personnes influentes du village (chef de village, commerçant) ou des OP sœurs (plus fréquemment, les OP masculines).
- ⊙ **Le comité de warrantage des unions, en liaison avec le bureau de l'union**, assure la coordination générale des principales activités de warrantage : fixation du prix de cession des produits, négociation et signature du contrat avec les SFD, redistribution du crédit. Le rôle des OP féminines appartenant aux unions est aussi important que celui des OP masculines. En revanche, la composition des organes de décision de certaines unions reste uniquement masculine.
- ⊙ **Le comité de la fédération** appuie les unions membres dans le domaine des formations, du suivi/contrôle de l'opération de warrantage, et de négociation du crédit avec les SFD. Certaines fédérations cofinancent également le warrantage, grâce au fond de roulement notamment.

➔ **Les systèmes financiers décentralisés (SFD)** octroient les crédits et assurent ainsi la couverture des besoins en financement de l'union ou de la fédération pour le warrantage et la mise en œuvre d'autres activités.



➔ **Les projets, services techniques de l'État et autres acteurs**, tels que les ONG, intervenant dans le développement rural. Ils apportent un appui technique (appui-conseil, appui méthodologique, organisation de formations, voyages d'échanges, etc.) afin de renforcer les capacités des bénéficiaires du warrantage.



Approche méthodologique

L'expérience acquise d'année en année par les deux unions étudiées dans cette fiche a permis d'identifier un schéma opérationnel pour la mise en œuvre de la pratique du warrantage. Ce schéma opérationnel comprend les principales étapes suivantes :

- 1 Information et sensibilisation sur l'opération de warrantage.** La première année, cette étape consiste à organiser des réunions villageoises afin de promouvoir la pratique du warrantage. Cette étape permet de recenser les OP souhaitant « warranter » leur récolte. Les réunions se tiennent généralement en octobre, sous l'égide du bureau de l'union. Une fois prise la décision de faire du warrantage, chaque OP de base organise une assemblée générale au niveau du village afin d'en informer la population et inviter les personnes intéressées à se faire connaître. Plusieurs canaux d'information sont utilisés à cet effet : le « porte à porte », les téléphones mobiles, les hauts parleurs des mosquées, les crieurs publics. Les OP féminines effectuent, quant à elles, un travail intensif d'information auprès des productrices, certaines diffusant leur message à l'aide de services des radios communautaires. Elles assurent aussi des actions de sensibilisation et de médiation auprès des responsables des unions afin qu'ils ou elles prennent en compte les préoccupations de leurs membres.
- 2 Fixation des prix des produits agricoles et des calendriers de stockage et de dénouement.** Les prix de cession des produits à warranter sont fixés, généralement courant octobre, en réunion du bureau de l'union/OP et du comité de gestion du warrantage de chaque structure. Ils sont fixés en fonction de la valeur des produits, à la récolte, et des prix pratiqués sur les marchés locaux environnants, minorés d'un taux variable d'un produit à l'autre (10 à 20%). Ces prix varient cependant d'une OP à une autre. C'est à cette étape que sont également précisées les périodes de constitution et de dénouement des stocks. L'union informe ensuite le SFD de son intention de mener une opération de warrantage.
- 3 Préparation des magasins :** courant novembre, les magasins sont nettoyés et rangés de manière à recevoir les nouveaux stocks.
- 4 Constitution des stocks :** fin novembre, début décembre, chaque producteur ou productrice s'organise pour acheminer au magasin de stockage, les produits qu'il/elle a décidé de warranter. L'opération de stockage s'effectue sous le contrôle du comité de gestion du warrantage de chaque OP ; ce dernier veille à la qualité des produits stockés, à la sacherie utilisée (indemne d'attaques, sac neuf, récolte de la campagne en cours,) et à la régularité du poids des sacs. Il récupère les frais de gardiennage et de manutention de chaque producteur ou productrice.
- 5 Enregistrement des déposants, classement des sacs et constitution des stocks.** Le ou la secrétaire du comité de gestion du warrantage enregistre les nom et prénom du déposant ou de la déposante (ou de son représentant) dans un cahier et inscrit son identité sur le(s) sac(s). Si plusieurs personnes se rassemblent pour constituer un seul sac (cas fréquent des productrices), on inscrit le nom de l'une d'elles sur le sac et la liste. Il serait préférable que les producteurs et productrices reçoivent un reçu nominatif correspondant qui servirait de garantie pour récupérer le stock six mois plus tard. Les manœuvres, aidés des hommes qui warrantent, classent les sacs par produit avant leur emmagasinage. Après la constitution du stock, l'union évalue les quantités par produit et en informe le SFD.
- 6 Accord de crédit OP/SFD :** après vérification des stocks et accord du SFD, les magasins sont fermés par deux cadenas. Les clés du premier cadenas sont gardées par le ou la secrétaire du comité de warrantage et celles du second par l'agent du SFD. Le SFD et le président de l'union ou l'OP bénéficiaire du crédit procèdent ensuite à la signature d'un contrat de crédit. Cette étape implique des décideurs-hommes car même dans les cas où les organes de décision de l'OP sont mixtes, il est courant que les discussions sur le contrat se déroulent sans les productrices. Par ailleurs, dans bien des cas, le contenu du contrat est encore fixé unilatéralement par le SFD.
- 7 Octroi et distribution des crédits :** après la signature du contrat et sous la supervision du comité de gestion du warrantage, le ou la secrétaire de l'OP réceptionne les fonds délivrés par le SFD en présence des producteurs et des productrices. Cela permet ensuite au comité de gestion d'octroyer le crédit aux producteurs et productrices, au prorata des quantités et de la nature des produits stockés. Le crédit équivaut généralement à 80%-90 % de la valeur du stock évalué au plus bas. Les productrices qui ont constitué des sacs à plusieurs ou qui ont donné leurs produits à une personne de la famille ne sont pas officiellement les destinataires du crédit.

8 Suivi des stocks et entretien. Ce suivi a lieu en principe deux fois au cours d'une campagne de warrantage. Le SFD et l'OP ouvrent les magasins en présence des propriétaires des sacs pour vérifier l'état des stocks. Le contrôle des sacs est effectué au moyen d'une sonde. Les propriétaires des sacs attaqués par les prédateurs sont avertis et procèdent au traitement avant réintroduction dans le magasin. Les OP féminines ne sont pas toujours impliquées dans ces suivis. Toutefois, les productrices ayant déposé des sacs dans le magasin sont généralement présentes à titre individuel.

9 Suivi des recouvrements. A l'approche de l'échéance (généralement au cinquième mois de l'opération), le secrétaire du comité de gestion du warrantage commence à recouvrer le crédit. Il enregistre nom par nom les montants remboursés. Le remboursement unique est retenu, mais des paiements partiels ou totaux anticipés sont acceptés mais ne donnent droit à aucun dégrèvement. Le remboursement a lieu avant le retrait des sacs des magasins. Si le remboursement est tardif, des pénalités de retard sont payées au SFD. L'OP est responsable du remboursement du crédit auprès du SFD.

10 Déstockage des sacs. Le déstockage a généralement lieu en juin. Après récupération intégrale du crédit, le SFD et l'OP ouvrent les magasins, en présence du président de l'union. Le ou la secrétaire du comité de gestion du warrantage redistribue les sacs sur la base des enregistrements établis lors de la collecte des produits et des noms inscrits sur les sacs. Les productrices qui ont warranté sous un autre nom reçoivent leurs sacs par l'intermédiaire de la personne qui a officiellement été enregistrée en tant que représentant du sac sur la liste.

Validation

L'expérience a été validée par les parties prenantes qui ont reconnu sa pertinence par rapport au manque de vivres en période de soudure et l'inexistence de liquidités.

En outre, la stabilité et l'évolution positive du nombre de villages et de personnes pratiquant le warrantage, ainsi que l'augmentation du montant des crédits octroyés dans le cadre de différentes expériences adoptées par les OP sont autant de preuves de validation de la pratique.

- Dans les 36 villages membres de l'**union Cigaba de Konkorido**, les producteurs et productrices reconnaissent avoir tiré grand profit de leur expérience de warrantage. Le nombre de villages bénéficiaires des crédits est passé de 1 village en 2002 à 13 en 2011 ; en presque dix ans d'expérience, le volume de crédit circulé dans la zone grâce au warrantage a été multiplié par 700, passant de 600 000 FCFA à 425 000 000 FCFA.
- À **Gobéri**, qui a commencé le warrantage en 2000 dans un seul village avec seulement deux OP (une féminine et une masculine), on décompte aujourd'hui plus de 75 OP (28 masculines, 35 féminines et 12 mixtes.). Le volume de crédit est passé de 187 000 FCFA à certainement au moins 100 fois plus, même si des données précises ne sont pas disponibles à ce jour.

Impact

Le warrantage induit des changements positifs, tant au niveau économique que social, pour les producteurs et productrices membres ou non d'OP de base qui participent au warrantage. Des effets positifs sont également ressentis par les institutions financières, parties prenantes de l'expérience.

Impacts au niveau économique

Pour les producteurs et productrices :

- **L'accès au crédit** : tout producteur et productrice, qu'il ou elle soit membre d'une OP ou non, peut bénéficier de cette innovation du crédit stockage afin de valoriser sa production. Tous et toutes ont découvert un moyen d'éviter le bradage de leurs produits à la récolte, et par conséquent de profiter de prix élevés en période de soudure six mois plus tard, tel l'effet d'une « deuxième récolte ».
- **Le renforcement ou l'ouverture à d'autres activités génératrices de revenus** pendant toute la durée du stockage, ce qui renforce l'intérêt pour le warrantage : maraîchage, activités de champs école paysan ou de boutique d'intrants (en particulier les tontines pour les OP féminines), transformation des produits, crédits embouche, crédits pour le petit commerce (destinés généralement aux productrices) et crédits de campagne (le plus souvent accordés aux producteurs).
- **l'amélioration des revenus**, permettant d'investir dans les semences et intrants pour une nouvelle campagne et le **renforcement de la sécurité alimentaire** des ménages.

Pour les organisations paysannes (OP) masculines, féminines et mixtes :

- ⊙ **Le renforcement de la capacité organisationnelle** des OP concernées, permettant de valoriser et de défendre une approche collective des besoins ;
- ⊙ **La professionnalisation des OP membres** des unions grâce à l'expérience acquise dans le domaine du warrantage ;
- ⊙ **L'amélioration de la visibilité des OP féminines** à travers une mise en exergue de leurs préoccupations, telles que leur accès aux divers moyens de production, à commencer par la terre. Cette préoccupation féminine concernant l'accès à la terre est désormais inscrite dans l'agenda des négociations au sein des unions et des villages.

Pour les systèmes financiers décentralisés (SFD) et autres institutions financières :

- ⊙ **Les avantages significatifs obtenus par les SFD**
 - la réduction des coûts de suivi des stocks qui sont désormais délégués partiellement aux OP, ce qui entraîne notamment moins de frais de déplacements ;
 - la minimisation des risques encourus par les SFD grâce aux crédits sécurisés, ce qui leur permet d'offrir des taux d'intérêt plus bas ;
 - la fidélisation des OP grâce à l'instauration d'une relation de confiance entre SFD et OP.
- ⊙ **L'intérêt croissant des banques commerciales** envers le refinancement des SFD.

Impacts au niveau social

- ⊙ **Le renforcement du tissu associatif** : cours d'alphabétisation, réunions de négociation pour améliorer les préoccupations de chacun, y compris des femmes.
- ⊙ **L'évolution de la place des femmes pratiquant le warrantage** : avec le crédit warrantage, les rapports dans la famille se modifient progressivement et le rôle des femmes est renforcé.

Innovations et facteurs clés de succès

Innovations au niveau des OP et des unions

- ⊙ **L'accès des OP à des données désagrégées par sexe**, permettant de les analyser et comprendre qui fait quoi, par qui, et quelles quantités sont warrantées ;
- ⊙ **La diversification des partenaires financiers** et le renforcement des partenariats avec les SFD afin d'obtenir de meilleures conditions de crédits ;
- ⊙ **L'autonomisation des OP** grâce notamment à la décentralisation de la signature du contrat qui se fait maintenant directement entre chaque OP et le SFD ;
- ⊙ **L'approche méthodologique** développée par les unions pionnières au Niger, renouvelée et amendée au fil des années depuis le lancement des activités de warrantage ;
- ⊙ **Le développement par les différents acteurs de stratégies collectives ou individuelles** dans la gestion de la pratique du warrantage :
 - la pérennisation de pratiques culturelles locales, telles que le « gayya » (ce qui signifie travaux collectifs), ou le système de « Rumbum Tsimi » (grenier villageois)
 - la mise en avant de pratiques modernes, telles que l'utilisation des radios communautaires, pour la transmission des informations ou des messages de sensibilisation dans les villages : cette méthode a fortement contribué à sensibiliser divers types d'interlocuteurs pratiquant le warrantage (petits producteurs-productrices, éleveurs, grands commerçants, etc).

Innovations en termes d'équité

- ⊙ **La souplesse des règles d'accès au warrantage** à toute personne membre ou non membre des unions permettant à un grand nombre de personnes d'accéder à la pratique :
 - les non membres des OP doivent cependant verser une commission plus élevée par sac entreposé que celle des membres.
 - le système de la caution solidaire de l'union au nom de l'ensemble des membres les exempte de l'obligation de tout apport personnel supplémentaire. Ce système permet ainsi aux personnes n'ayant pas les capacités de présenter une garantie ou un apport personnel de profiter du crédit warranté.

- ⊙ **La participation de toutes les catégories sociales** : la gamme de produits acceptés étant très variée (mil, niébé, voandzou, arachide, oseille, etc), toutes les catégories sociales de producteurs et productrices peuvent participer au warrantage et mener diverses activités génératrices de revenus.

Facteurs clés de succès

- ⊙ **Une bonne gouvernance et le professionnalisme des OP** permettant de se mettre dans les conditions de négocier avec les SFD le taux d'intérêt et autres charges. Cela peut se réaliser à travers :
 - **l'adoption d'un règlement intérieur** bien élaboré stipulant i) l'établissement d'un comité de gestion du warrantage et ii) les responsabilités de l'OP vis-à-vis du SFD dont les mesures à prendre en cas de non respect des règles de paiement de la part des membres ;
 - **des stocks bien rangés**, des sacs bien vérifiés (en termes de pesée et de qualité);
 - **des registres de stocks bien tenus** (nom, sexe, quantité, produit, etc.).
- ⊙ **Une bonne communication et la consolidation du partenariat avec le SFD** qui consiste à :
 - démontrer au SFD que i) **les charges** qui lui incombent sont moins élevées avec une opération de warrantage qu'avec les crédits traditionnels ; ii) **les risques** sont quasi inexistantes étant donné qu'il existe une garantie constituée d'un stock de produits liquidable (en quantités voulues), divisible (facile à vendre) et mobilisable à tout moment ;
 - notifier au SFD que **les frais** qui lui reviennent pour le suivi du warrantage sont très faibles en raison de la concentration du crédit, débloqué en une seule fois par cycle, mais aussi parce qu'une majeure partie du travail est désormais délégué à l'OP (suivi du stock, gestion des clés) ;
 - démontrer l'importance de la **fidélisation** auprès du SFD, tout en affichant une connaissance des conditions de la concurrence.

Contraintes

Plusieurs contraintes ont été constatées, auxquelles des solutions doivent être trouvées par les unions :

- ⊙ **Les mauvaises récoltes**, telles qu'en 2011 suite à une mauvaise pluviométrie : ceci trouble les prévisions de récoltes et de stockage et renforce l'incertitude quant à la participation des producteurs et productrices (plus particulièrement des plus petits et petites) dans une campagne de warrantage ;
 - ☞ Afin de minimiser l'impact négatif d'une année sans warrantage, il revient donc à chaque OP/union de se doter de moyens divers (fonds de réserve pour acheter les produits ailleurs, négociation avec le SFD pour acquérir plus de fonds pour les activités génératrices de revenus par exemple).
- ⊙ **Les retards dans l'octroi et la mise à disposition des crédits par les SFD** qui sont dus notamment à une maîtrise encore insuffisante par les responsables des unions, des procédures pour monter les dossiers de crédit et négocier auprès du SFD. Ces retards pénalisent en particulier les petits producteurs et productrices qui sont contraints de vendre leurs produits aux commerçants pour subvenir à leur besoin pressant de liquidités. Ainsi les commerçants les plus nantis profitent en priorité du crédit et des hausses des prix des produits.
 - ☞ Le renforcement des capacités des unions doit s'intensifier pour permettre de mieux gérer les dossiers de crédit.
- ⊙ **L'insuffisance d'infrastructures de stockage propres aux unions**, ce qui freine la généralisation du warrantage qui le rendrait accessible à tous et toutes, notamment aux plus démunis et démunies. Par ailleurs, l'absence de magasins réduit considérablement l'autonomie de décision des OP dans la négociation et gestion du warrantage (fixation dates de nouaison et dénouement, fixation des règles de gestion, etc).
 - ☞ Les OP doivent développer des stratégies d'auto financement de nouveaux magasins.
 - ☞ La règle de la limitation de nombre de sac par personne doit être confirmée pour empêcher l'accaparement du warrantage par les plus nantis.
 - ☞ Des mesures supplémentaires doivent être développées pour offrir la possibilité aux petits producteurs et productrices disposant de petites quantités de produits de s'associer pour constituer des sacs communs et participer ainsi au warrantage.
- ⊙ **Le taux élevé d'analphabétisme des membres des OP, hommes et femmes**, entravant l'acquisition des savoirs et connaissances écrits et par extension la gestion autonome du warrantage.
 - ☞ Les programmes d'alphabétisation fonctionnels doivent être renforcés pour former le plus grand nombre de personnes, particulièrement les productrices, qui sont les plus touchées, et dont dépend leur réelle implication dans la gestion du warrantage
 - ☞ D'autres moyens de renforcement des capacités comme les voyages d'échanges et les clubs d'écoute sont également indispensables.
- ⊙ **La faible capacité productive des femmes**, due à la conjugaison de plusieurs facteurs :
 - **la surcharge des travaux domestiques et de production** : dans la majorité des cas, la charge moyenne de travail des femmes en milieu rural est deux fois supérieure à celle des hommes (16 heures contre huit

- en hivernage ;14 contre sept en saison sèche) ;
- **le faible accès à la terre** malgré la reconnaissance juridique des différentes sources d'accès (héritage, achat, location, mise à disposition) ;
- **l'organisation du système de production** : le champ familial étant sous le contrôle exclusif du chef de famille, les productrices ne disposent que des produits de leur lopin, représentant généralement de petites superficies non sécurisées (en termes de propriété) et éloignées du village. De plus, leurs faibles capacités financières ne leur permettent pas d'apporter à leurs terres les apports suffisants en fertilisant.

Ces contraintes ont des répercussions négatives sur les quantités mises en warrantage par les productrices. Comme elles sont moins nombreuses que les producteurs, et avec des volumes moins importants à warranter, leur implication dans la décision et la gestion du warrantage reste faible.

- 👉 Une conjugaison des actions de sensibilisation en faveur des décideurs locaux (chefs traditionnels par exemple) et de renforcement du leadership et du pouvoir économique des productrices peut améliorer leur pouvoir d'accès aux facteurs de production et par conséquent leurs capacités productives.

Enseignements tirés

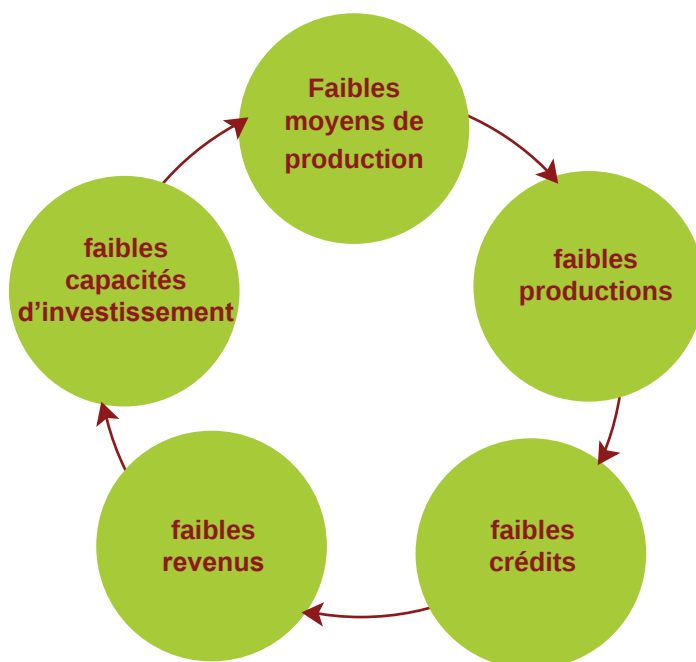
Dans la logique du projet Intrants de la FAO, le warrantage a été conçu à l'origine pour régler la question d'approvisionnement en intrants. Les expériences développées par les OP vont au delà de cette problématique et soulignent ainsi l'importance d'**établir d'étroites corrélations entre cette question et des thématiques plus globales** telles que l'accès du monde rural au crédit, l'égalité entre les sexes dans les OP, ou le fonctionnement des exploitations familiales.

Par ailleurs, l'expérience des deux unions de Cigaba et Alhéri en matière de warrantage a permis de tirer des enseignements. En effet, pour que le warrantage puisse s'affirmer comme un outil efficace, plusieurs défis sont à relever :

- 1 Instaurer une approche plus égalitaire dans l'accès, le bénéfice et le contrôle du warrantage** par les producteurs et les productrices à travers leurs organisations. Il s'agit de rendre le warrantage accessible aux plus démunis et démunies et veiller à éviter l'écart des femmes dans l'implication, la décision et la gestion du warrantage. Pour atteindre cet objectif, il convient de :

- ☉ Comprendre et ne pas perdre de vue le **cercle de la pauvreté**

Le cercle de la pauvreté (voir schéma ci-dessous) démontre aisément la spirale négative dans laquelle se trouve les ménages ruraux : plus les moyens de production sont faibles, plus les rendements/le volume de production le seront, générant de petits montants de crédit et de faibles revenus à la récolte, et à postériori. Ainsi ce cercle perpétue le phénomène de pauvreté des ménages ruraux, et augmente en même temps les écarts de richesses entre les producteurs en fonction de leurs moyens de production.



☉ Prendre en compte les pistes suivantes pour **chacun des niveaux** :

- Les exploitations familiales. Il s'agirait de revoir les règles socioéconomiques de fonctionnement au sein des exploitations familiales, telles que les rapports de pouvoir inégalitaires, et de reconsidérer la portée des responsabilités financières, alimentaires et sociales des membres de la famille, notamment celles des productrices. Les voyages d'échanges, à condition de les organiser pour assurer la participation des producteurs et des productrices, sont un puissant vecteur de changement de comportement et de mentalités.
- Les organisations paysannes. Pour éviter les blocages au sein de ce maillon de la chaîne dus à la persistance de schémas préétablis, il est important que les OP adoptent des mesures et outils de gestion internes, tels que le règlement intérieur élaboré de façon consensuelle, avec la participation de tous et de toutes, accessible à tous et à toutes, et adapté au contexte dans lequel l'opération de warrantage est mise en œuvre. L'objectif étant de réduire les écarts entre les membres (en fonction de leur sexe, de leur capacité financière et/ou politique), de limiter les abus, de prévenir les conflits d'intérêts entre les membres, de renforcer la professionnalisation des structures en place. Ces outils internes permettent également de crédibiliser les OP pour les mettre dans les conditions de pouvoir négocier avec les SFD et d'assurer le suivi-évaluation et la pérennité de l'action de warrantage.
- Les systèmes financiers décentralisés (SFD). L'histoire du crédit en faveur des productrices est largement marquée par l'approche « Intégration des femmes au développement » (IFD) avec la mise à disposition de « petits crédits » au profit de « micro projets » en faveur des femmes. En effet, les SFD sont souvent des structures de terrain, aux capacités financières faibles. C'est pourquoi, ces SFD privilégient leur investissement auprès de producteurs, au potentiel économique et financier plus fort (production à haute valeur ajoutée), afin de garantir leur rentabilité et de limiter les risques. Par ailleurs, ces structures compensent l'écartement des femmes par des mécanismes de « crédits pour les femmes » aux montants restreints et peu adaptés aux calendriers et responsabilités des productrices.

Ainsi, il est important d'**inciter les SFD à modifier la situation**, en s'engageant notamment dans une réaffectation des budgets de manière à éviter tout écartement des femmes.

- ☉ **Réduire le temps d'attente** entre le moment du stockage de la récolte et la mise à disposition du crédit aux producteurs et productrices pour ne pas défavoriser les plus démunis et démunies.
- ☉ **Renforcer les capacités organisationnelles et techniques** de toutes les catégories d'OP -masculines, féminines et mixtes- pour pouvoir participer de manière égale à la gestion du warrantage.

2 Instaurer un partenariat solide entre OP et SFD

Le bon fonctionnement du mécanisme de warrantage dépend de la qualité du partenariat entre OP et SFD dans un rapport gagnant-gagnant et pour négocier d'égal à égal.

Durabilité

La durabilité d'une telle expérience de warrantage dépendra de l'autonomisation des unions vis à vis de leurs partenaires, ce qui repose notamment sur :

- ☉ **Une analyse annuelle des résultats de la campagne de warrantage**, de manière à mieux se préparer pour l'année suivante : réunion-bilan annuelle qui peut se tenir chaque année avant le début d'une nouvelle campagne ;
- ☉ **Une professionnalisation accrue des unions**, passant par le renforcement des capacités de leur structure (gestion de l'organisation, des finances, des activités de production, de commercialisation) et de ses membres, à travers :
 - **Une adaptation constante de l'approche méthodologique aux exigences des bénéficiaires**, permise grâce aux enseignements tirés des expériences et en échangeant avec les autres ;
 - **Une gestion optimale de la technique du crédit par les producteurs et productrices** : nécessitant un processus « d'apprentissage du crédit » ;
 - **La promotion et la pérennisation des principes d'équité dans la mise en œuvre du système du warrantage** ;
 - **La mise en relation entre les activités de warrantage des unions avec la gestion des BI présentes ou en construction dans la zone concernée** (dans l'optique de fournir des intrants de qualité et à un bon prix en priorité aux producteurs et productrices membres des unions).

Reproductibilité

Les deux expériences de Cigaba et Alhéri font partie des premières initiatives en matière de warrantage au Niger. Elles ont servi d'exemple à d'autres OP dans le pays et dans la sous-région (Burkina Faso, Bénin, Mali, Sénégal) qui ont reconnu et adapté le warrantage à leur contexte. Ceci est bien la preuve d'une volonté de la part des populations rurales de la région à s'investir dans la pratique du warrantage d'une part, et d'un potentiel important de reproductibilité de la pratique d'autre part.

Toutefois, la reproductibilité de la pratique de warrantage à plus grande échelle est progressive et nécessite des **conditions minimum** dans la zone rurale susceptible d'adopter la pratique :

- une plus grande disponibilité et une meilleure qualité des infrastructures de stockage ;
- une bonne maîtrise des techniques de stockage de la part des OP ;
- la présence d'acteurs clés intéressés par l'accompagnement : des OP structurées et des SFD viables.

Conclusion

L'innovation apportée par le warrantage permet de valoriser les produits agricoles, qui sont essentiels aux producteurs et productrices du Sahel en général et du Niger en particulier. Le warrantage permet aussi d'être profitable toutes les catégories quels que soient leur sexe, leur position sociale et leur capacité productive. Cependant, pour atteindre cet objectif, il est important que les OP et leurs partenaires évitent certaines erreurs. Il convient par exemple de ne pas omettre les différences de fait entre producteurs et productrices et entre leurs organisations, en termes de capacité ou de position/statut dans leur contexte. Cette situation rend en effet d'emblée les producteurs et productrices inégaux face aux multiples avantages que le warrantage procure, notamment le phénomène de « seconde récolte ». C'est pourquoi il est indispensable d'accompagner les différents types de bénéficiaires, notamment les plus démunies, en intégrant la pratique du warrantage dans un **processus permanent « d'apprentissage du crédit »**. Cela peut prendre la forme de séances d'information/sensibilisation et d'appui/conseil, concernant par exemple les potentialités d'activités génératrices de revenus et leur mise en œuvre.

« Le warrantage est fédérateur, c'est la solution à tout, car il a donné de la valeur à ce que nous, paysans, avons de plus cher, c'est-à-dire les produits agricoles, il a aussi permis le développement de l'élevage et de l'entraide sociale » selon le président de l'union de Gobéri.

« Le warrantage a permis à nous, veuves d'être debout, alors qu'on était dans la misère, nous et nos enfants », Halima Gado du village de Gobéri.

« C'est grâce au warrantage que j'ai maintenant des activités qui me procurent des revenus (...). Je parcours les marchés environnants pour vendre de l'huile d'arachide et acheter des céréales, je suis connue, je reçois des visites, je suis socialement considérée » ; « Je n'ai pas hérité de terre, mais grâce au warrantage, j'en loue et engage de la main d'œuvre pour travailler mes champs » témoigne une productrice du village de Gagila (union Cigaba de konkorindo).

Références bibliographiques

- Projet de Promotion de l'Utilisation des Intrants agricoles par les Organisations de Producteurs : www.fao.org/ag/agl/fieldpro/niger/default_fr.htm
- Rapports des missions de terrain du projet Capitalisation
- Fiches d'expérience sur le warrantage à Konkorindo, Gobéri et Founzan du projet Capitalisation