

**EXPÉRIENCE DE COMMERCIALISATION DE PRODUITS AGRICOLES
PAR LE MÉCANISME DU WARRANTAGE
AU SEIN DE LA FEDERATION SA'A**

**Contribution de
la Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger
(FUPSN-SA'A)**

**Janvier 2007
GARBA BARTHE Attahirou**

Résumé

Le souchet est une culture de rente de plus en plus importante au Niger, et en particulier dans le département de Maradi. Cependant, les débouchés sont rares, et l'approvisionnement en engrais de cette culture exigeante soumise aux irrégularités de la centrale d'achat de l'État.

Le but de la fédération Sa'a est de regrouper les commandes d'intrants pour jouer sur les prix et la qualité. Le warrantage, crédit de quelques mois dont la garantie est un stock de produits vivriers ou de rente, est un moyen de permettre aux producteurs d'honorer leur commande d'intrants groupée. Le stock est échangé contre des engrais. Les activités génératrices de revenus sont promues pour faciliter le remboursement. La vente groupée permet d'accroître encore le gain et de le sécuriser. Les producteurs sont plus enclins à miser sur le progrès techniques, ils disposent de trésorerie pour la campagne et d'engrais.

La fédération est structurée à tous les niveaux (Union et OP de base), chaque niveau possède une tâche bien définie d'encadrement (observation des prix, conseil technique, responsabilité sur la mise en stock, sur le contrôle, sur le remboursement...).

Le stockage comporte de nombreuses étapes : sensibilisation des producteurs, formation des responsables, identification des magasins, constitution des stocks, identification des activités génératrices de revenus, contrat, suivi des stocks et des marchés, recherche de débouchés, remboursement, bilan. L'OP est très investie.

La Fédération ajuste petit à petit son processus au fur et à mesure des obstacles rencontrés : maîtrise des risques suite aux importations de mil et au stockage tardif, changement d'IMF suite au coût de l'intérêt et au manque de capacité de financement, règlement intérieur suite à une libération de stock avant remboursement...

Sa'a a mis en place un système de prélèvement sur le crédit pour contribuer aux frais d'encadrement.

Les magasins manquent, les capacités de financement aussi, l'expérience et le réseau de partenaires se construisent, mais les résultats sont très encourageants. Le dispositif doit maintenant changer d'échelle, la question fondamentale étant la capacité de l'OP à assumer toutes les fonctions qu'elle s'est assignées.

Sommaire

1- ÉLÉMENTS DE CONTEXTE	1
1.1- Le souchet, une production en croissance mais consommatrice d'engrais	1
Production de souchet	1
Des difficultés de commercialisation du souchet par les producteurs	1
Des difficultés d'approvisionnement en engrais	1
1.2- Développement d'initiatives pour améliorer l'approvisionnement en intrants.....	2
2- ORGANISATION DU WARRANTAGE AU SEIN DE LA FUPSN SA'A.....	4
2.1- Préambule : présentation de la Fédération FUPSN SA'A	4
2.2- Déroulement général de l'opération de warrantage	4
Étapes	4
Rôle de chacun	5
Activités génératrices de revenu (AGR)	6
Système d'approvisionnement en intrants.....	6
Suivi du marché, préparation du déstockage.....	6
3- CONDUITE DES OPÉRATIONS EN 2003, 2004 ET 2005	7
3.1- Déroulement en 2003	7
3.2- Déroulement en 2004	8
3.3- Déroulement en 2005	9
4- RÉSULTAT DES OPÉRATIONS DE WARRANTAGE DE LA FUPSN SA'A	10
4.1- Avec la caisse.....	10
4.2- Impact sur les producteurs	10
4.3- Limites	11
4.4- Perspectives.....	11
5- CONCLUSION.....	12
ANNEXE 1: Organisation de la FUPSN-SA'A.....	13
ANNEXE 2: Règlement intérieur pour le warrantage au sein de la Fédération Sa'a	13
ANNEXE 3 : Éléments de bibliographie	15

1- ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

1.1- Le souchet, une production en croissance mais consommatrice d'engrais

Production de souchet

Pendant longtemps considéré comme culture marginale dans les régions de Tillabéri, Zinder et Maradi, le souchet est devenu aujourd'hui une culture de rente très importante développée dans l'ancien bassin arachidier de la région de Maradi au Niger. La disponibilité des terres favorables à la pratique de cette culture et l'existence de revenus substantiels qu'elle procure aux producteurs expliquent entre autres les raisons de la forte multiplication des superficies (0,5 à 50 ha/producteur). Les détenteurs de grandes superficies sont en général des producteurs qui exercent d'autres activités commerciales qui leur permettent de disposer de revenus pour répondre à l'exigence d'investissements de cette culture consommatrice d'engrais (8-12 sacs de 50 kg/ha) et de main d'œuvre. La production est variable d'une année à une autre et elle peut atteindre jusqu'à 100 000 t dans le pays (95 % dans la région de Maradi). Les superficies cultivées sont estimées à 32 000 ha. Le rendement moyen du souchet dans la région est de 3,62 t/ha et il atteint son optimum à 5 t/ha (Toukoua et al, 1999).

Des difficultés de commercialisation du souchet par les producteurs

La transformation du souchet au Niger se limite aux techniques artisanales. Il est beaucoup consommé sous forme de biscuits au Nigeria. Dans la commercialisation du souchet, les producteurs se limitent pour l'essentiel aux marchés locaux. Seuls les intermédiaires et les grossistes approvisionnent les marchés extérieurs (Nigeria, Bénin, Togo, Ghana, Burkina Faso, Espagne). L'offre excédentaire de produit et les mécanismes de mise en marché aujourd'hui limitent la meilleure rémunération des producteurs.

Parmi les problèmes rencontrés par la Fédération des unions de producteurs de souchet du Niger (FUPSN-SA'A) dans la filière souchet figure le manque de ressources financières pour assurer l'approvisionnement en engrais et les débouchés pour vendre à un prix rémunérateur la production obtenue.

Des difficultés d'approvisionnement en engrais

Les producteurs accèdent difficilement au crédit et aux intrants de qualité, à l'information technico-économique sur les intrants : ils sont isolés. La Fédération évalue la consommation d'engrais pour la culture de souchet à plus de 2 500 t sur une superficie de plus de 6 500 ha, et une production d'environ 20 000 t. Or, les circuits d'approvisionnement restent non maîtrisés par les OP, ni par les fournisseurs, ni même par l'État. La Centrale d'approvisionnement (CA), aujourd'hui structure étatique, avec une fourniture d'environ 10 000 t d'engrais sur une consommation de plus de 20 000 t/an au plan national, est la principale source d'approvisionnement. Mais les incertitudes sur les périodes de disponibilité des engrais de la CA (ne coïncidant pas toujours avec les périodes de besoins) et sur la subvention, perturbent les décisions d'achat des OP qui hésitent entre la CA et les opérateurs privés, ainsi que les décisions des fournisseurs qui hésitent à importer de crainte de l'afflux sur le marché d'engrais subventionnés par l'État.

Cette situation d'incertitude et/ou de pénurie laisse les producteurs, particulièrement la majorité inorganisée, à la merci de certains opérateurs opportunistes qui n'hésitent pas à élever les prix¹.

Cette situation de difficulté de commercialisation de produits agricoles, de l'approvisionnement et financement des intrants se rencontre pour la culture du souchet, mais elle est aussi la même pour de nombreuses autres productions agricoles au Niger.

¹ Par exemple, le prix de l'engrais 15-15-15 est passé de 9 000 à 18 000 Fcfa au cours de l'hivernage 2003

1.2- Développement d'initiatives pour améliorer l'approvisionnement en intrants

Différentes initiatives sont développées: commandes groupées d'OP organisées, boutiques d'intrants, développement d'activités génératrices de revenus (AGR), et développement d'opérations de warrantage. C'est dans ce contexte que depuis l'année 2000, les OP de la région, telles que FUMA Gaskia, FUPSN Sa'a, les AIV de Guidan Roudji et les communes rurales de Mayah, s'organisent, chacune à son échelle, pour **regrouper les commandes d'intrants**, particulièrement des engrais. Elles bénéficient ainsi d'une économie d'échelle substantielle dans l'achat, le transport et le contrôle de la qualité. Les **boutiques d'intrants**, permettent de répondre aux demandes diffuses d'intrants.

Les Boutiques d'Intrants (BI) en 2004

- 192 BI dans tout le pays (en augmentation)
- Vente au comptant
- Rayon de 20 Km ; 20 villages (2 sur 3)
- 80 % : demande diffuse
- 80 % des clients n'est pas membre des OP
- 400.000 FCFA de fonds de roulement

Certaines OP encouragent le développement des **activités génératrices de revenus (AGR)** à partir du crédit. En 2004, avec l'appui du projet intrants du MDA et d'autres projets, les OP de la région de Maradi ont décidé de franchir un pas de plus dans la concertation pour la mise en place d'une Stratégie Régionale d'Approvisionnement en Intrants pour une Agriculture Durable (SIAD). Plusieurs initiatives d'OP, d'IMF et de structures d'appui² aux deux secteurs ont permis un premier rapprochement entre OP et IMF depuis 2003 au Niger. Dans le prolongement de ces initiatives, les organisations paysannes membres de CASPANI (Conseil pour l'Action et la Solidarité Paysannes au Niger), et certaines IMF ont souhaité engager une nouvelle étape de rapprochement à travers un atelier de concertation entre OP et IMF.

C'est dans ce contexte que des opérations de **warrantage** sont développées **par la Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger (FUPSN-SA'A)**.

Définition du warrantage

Le warrantage est une technique qui consiste à donner un crédit garanti par un stock de produits agricoles (nantissement des stocks) par les organisations de producteurs (OP) juste à la récolte. Cette technique permet d'une part d'éviter le bradage des produits agricoles et d'autre part de profiter des meilleurs prix à la période de soudure.

La fédération voudrait a ce que les membres apportent les mêmes quantités mais cela est difficile à réaliser.

Une fois le stock constitué, l'OP visite une caisse de crédit pour négocier le prêt. Lorsque la caisse accepte l'opération elle vérifie le stock au magasin. Ensuite, deux cadenas sont placés sur la porte du magasin ; les clés de l'un des cadenas sont détenues par l'IMF, et l'OP garde les autres. La caisse accorde le crédit à l'OP pour la valeur correspondant au prix des produits à la récolte, généralement à 70%. Ce crédit obtenu permet aux producteurs (bénéficiaires) de mener des activités génératrices de revenus (AGR).

A l'échéance, le producteur rembourse le crédit et les intérêts ; les remboursements sont centralisés par l'OP ; chaque producteur prend ensuite possession de son stock et des bénéfices des AGR. C'est avec cet argent qu'il prévoit l'achat des engrais.

Les ventes collectives sont organisées mais pas dans toutes les unions ; c'est une initiative qui fait son chemin.

² Polsecal: Projet d'appui à la politique de sécurité alimentaire);

PROPAN: Projet de renforcement des organisations professionnelles agro-pastorales du Niger), Projet Intrants, PDSFR (Programme de développement des services financiers ruraux), structures d'appui aux OP et aux IMF, CNEARC (Centre national d'études agronomiques en régions chaudes).

Dans le cadre du développement de ses activités entrant dans l'appui à la mise en place du circuit de commercialisation des produits de ses membres, la Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger (FUPSN-SA'A) a initié l'opération de **warrantage** pour :

- assurer la collecte des produits agricoles des membres pour la facilitation de la commercialisation groupée des produits agricoles;
- éviter le bradage de ces produits agricoles par les membres. C'est un mécanisme permettant aux producteurs membres des OP de mettre en stock une partie de la récolte pour assurer l'achat des engrais au début de l'hivernage.

La première expérience date de 2003, elle a commencé avec l'union de Tchizon Kouregué. Aujourd'hui la Fédération en est à sa quatrième année d'exercice de l'opération et c'est l'ensemble de ses unions qui bénéficient du service.

Le présent document se propose de retracer le cheminement de l'opération, dresser le bilan et voir les perspectives de l'opération.

Ces activités de warrantage se sont par ailleurs beaucoup développées au Niger (voir encart)

Le warrantage au Niger : un moyen d'intensifier l'utilisation d'intrants

Le Programme Engrais Nigérien (PEN) vulgarise l'utilisation des engrais depuis les années 1980. Dans sa dernière phase, de 1992 à 1994, il a mis en place des groupements recevant des intrants à crédit remboursables sur 5 ans.

L'initiative n'étant pas durable et le mélange du crédit avec du conseil technique étant préjudiciable au remboursement en cas d'échec, le projet intrants de la FAO qui a succédé a préféré travailler avec des OP existantes ayant à la fois des problèmes de crédit et d'approvisionnement en engrais, et privilégier des formes de crédit intéressantes pour les OP et pour les banques. Le warrantage ou crédit stockage est un crédit de quelques mois dont la **garantie est un stock** de produit liquidable par la banque en cas de défaillance (le warrant). Le paysan peut ainsi accéder à un crédit lui permettant de faire face à ses obligations à la récolte, et garder sa production pour les périodes de prix hauts ; pour l'IMF, la garantie est sécurisée.

Le warrantage au Niger permet de :

- Auto-garantir le crédit
- Profiter de l'augmentation des prix des produits agricoles
- Acquérir des intrants sans altérer le maigre budget du ménage
- Valoriser l'utilisation des intrants
- Créer une demande groupée, solvable et prévisible en intrants.

En effet, le producteur acquiert des intrants contre son stock libéré en période de soudure. Chaque paysan cotise en nature de manière homogène (ce qui est préconisé pour des OP débutantes), ou de manière hétérogène ; la cotisation est stockée pour ensuite être transformée en intrants. Le producteur peut encore acheter des intrants en boutique d'intrants commandés de manière groupée et payés grâce à l'argent qu'il a gagné de son opération stockage. Cela permet d'avoir une demande groupée, solvable et prévisible en intrants.

Certaines OP constituent un fond de roulement avec les fonds dégagés, qui leur permet de servir de garantie ou de compléter des achats d'engrais.

2- ORGANISATION DU WARRANTAGE AU SEIN DE LA FUPSN SA'A

2.1- Préambule : présentation de la Fédération FUPSN SA'A

La Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger (FUPSN-SA'A) est une organisation paysanne créée en 2002 qui comporte aujourd'hui 10 unions constituées par 75 OP de base, soit plus de 2 500 membres dont 900 femmes (Cf. Annexe 1: présentation de la FUPSN-SA'A).

Elle intervient actuellement à Madarounfa qui est l'un des 3 départements avec Aguié et Guidan roudji qui constitue la principale zone de production de souchet dans la région de Maradi au Niger.

Zone d'intervention de la FUPSN-SA'A



2.2- Déroulement général de l'opération de warrantage

Étapes

Au sein de la fédération, le déroulement de l'opération de warrantage comprend les principales étapes suivantes :

- la sensibilisation des membres sur le warrantage ;
- la mise en place des comités chargés de la gestion de l'activité et la formation des membres des comités ;
- l'identification du partenaire financier (IMF) ;
- la réunion de lancement de l'opération ;
- l'identification des magasins, constitution des stocks avec enregistrement du nombre de sacs et contrôle du traitement du niébé et identification des activités génératrices de revenus (AGR). La vérification des stocks entreposés, établissement du calendrier de suivi des stocks et signature des contrats (octroi des crédits) ;
- le suivi (de stocks, prix sur les marchés) ;
- la recherche des débouchés
- le dénouement.
- la réunion de bilan

Rôle de chacun

La Fédération :

- initie l'opération
- s'occupe de la formation des membres ayant en charge l'activité au sein de l'union
- parraine ses membres auprès des institutions de micro finance (IMF)
- observe les prix du marché de Maradi et en informe les unions

→ organise l'activité :

- à la récolte (date ?), elle lance l'opération par la fixation du calendrier des activités
- elle assure la centralisation des besoins
- elle identifie les IMF partenaires
- elle informe les membres
- elle apporte un conseil sur les activités génératrices de revenus (AGR) les plus rentables
- elle rappelle les dates de visites de stocks par le représentant de la caisse.

Le tout en collaboration avec les membres des comités chargés du warrantage.

L'union :

- abrite généralement le magasin (certaines OP éloignées fournissent leurs magasins), et veille à son entretien.
- collecte les stocks. Le stockage s'organise en fonction de la disponibilité des producteurs : chacun apporte ses produits lorsqu'ils sont prêts, il informe les chargés du magasin (comité) pour le rendez vous. → Elle assure l'entreposage
- veille sur la qualité et le respect des produits fournis (arrêtés sur la liste par le règlement intérieur)
- suit le prix sur le marché
- assure la sécurité du stock
- arrête la liste des membres
- sensibilise les membres
- signe le contrat avec l'IMF
- prélève la gratification retenue pour l'OP (depuis 2005), l'union, la fédération : le montant de 25 Fcfa de gratification est prélevé sur chaque billet de 1000 fcfa de crédit négocié par la fédération ; dès l'octroi du crédit, le comité effectue la ponction.
- participe à la recherche des acheteurs pour la vente au moment de la hausse des prix
- collecte les montants destinés à l'achat des engrais
- veille au délai de remboursement du crédit.

Le comité chargé du warrantage regroupe les membres élus, l'animateur de l'union (3 personnes par union).

L'OP : sensibilise ses membres et exécute les AGR.

L'IMF :

- vérifie le magasin
- vérifie le stock
- arrête en commun accord avec le comité chargé du warrantage au niveau de l'union le prix des produits annoncé
- arrête le calendrier de visite
- fournit le document de contrat à cosigner

- octroie le crédit
- ne gère pas le recouvrement (en cas d'impayé), situation rencontrée une seule fois au niveau de Sa'a qui a géré le problème.

Le président de l'union avec le trésorier font le retrait auprès de la caisse et convoquent la réunion en concertation avec le comité qui assure le partage.

Activités génératrices de revenu (AGR)

Parmi les AGR menées par les producteurs/trices, nous citons : la vente de condiments, la restauration, l'extraction d'huile d'arachide (activité collective), l'embouche pour les femmes et la commercialisation du bétail pour les hommes, l'achat et revente des produits agricoles de rente, l'utilisation du fond pour la récolte du souchet.

La première année, les OP ont dû constituer un dossier pour prouver la rentabilité de leur AGR. Par la suite, les OP arrivantes étaient encadrées par leur comité, formé pour cela.

Système d'approvisionnement en intrants

Dès le démarrage de l'opération de warrantage, le producteur qui apporte son stock de produits dans le magasin indique la quantité qu'il réserve pour l'achat des engrais.

Dans le cadre de la commande groupée les prévisions d'achat sont faites dès la récolte. Un comité chargé de l'approvisionnement en engrais (différent du comité pour le stockage ?) assure ensuite la collecte des besoins fermes au niveau des OP membres de l'union.

C'est la fédération qui négocie les prix auprès des fournisseurs locaux d'engrais. Généralement dans le contrat d'achat les lieux de dépôt des engrais sont indiqués et lorsque le fournisseur livre, il contacte la fédération qui dépêche un des membres du comité chargé de l'approvisionnement en engrais pour surveiller la livraison prévue pour l'union. Après le déchargement, un bordereau (pour attester la réception des engrais) est signé par le comité chargé de l'approvisionnement au niveau de l'union. Par la suite le comité communique aux OP l'arrivée des engrais le jour prévu pour la distribution.

Suivi du marché, préparation du déstockage

Le suivi du marché est assuré localement par le comité en collaboration avec la fédération et la caisse qui se chargent du marché de Maradi et diffusent les informations à toutes les unions. A chaque jour de marché (lundi et vendredi) les membres de la fédération passent les informations aux membres des unions qui se rendent à Maradi. Aujourd'hui dans le cadre de cette opération de warrantage, le marché du Nigeria voisin mérite d'être suivi car ses activités influent beaucoup sur le prix de certains produits comme le souchet (perspectives 2007). L'activité d'observation du marché est donc amenée à se structurer.

Avant l'introduction de cette technique de crédit, les producteurs commercialisaient individuellement leurs productions sur les marchés ruraux et urbains de la région de Maradi et parfois certains allaient jusqu'aux marchés voisins du Nigeria. C'est toujours le producteur qui prenait les risques ; il disposait de peu de capacité de négociation face aux commerçants.

En revanche, maintenant, la vente se fait collectivement, toujours sur le marché local. L'expérience acquise va permettre de se tourner dorénavant vers un exportateur, permettant une meilleure valorisation.

3- CONDUITE DES OPÉRATIONS EN 2003, 2004 ET 2005

3.1- Déroulement en 2003

Pour démarrer cette opération, des formations ont été initiées pour le compte des unions. Ces formations ont concerné les techniques de warrantage pour les comités chargés de cette activité. Les animateurs qui accompagnent les unions sont aussi formés en technique de warrantage, comptabilité de base, rédaction de rapport et techniques marketing.

Lorsque l'opération a été initiée par l'union de Tchizon Kouregué, le montant était symbolique (à titre d'essai) : 0,5 million de Fcfa. Le taux d'intérêt était de 2,5% le mois. La durée de remboursement a été arrêtée à 4 mois.

Au cours de cette première année de test, le bilan a été décourageant car l'essentiel des produits n'ont pas connu de hausse de prix. A l'échéance, le crédit a été remboursé sans que des bénéfices soient obtenus. L'union avait le souci de ne pas compromettre le test en présentant les résultats de l'opération telles qu'elles se sont déroulées.

Notre première expérience a été évaluée lors de l'atelier bilan de warrantage dans la région de Maradi. Ainsi parmi toutes les structures qui ont bénéficié de crédits warrantés en 2003, seule l'union de Tchizon Kouregué a payé dans le délai son crédit.

Les échanges au cours de l'atelier régional (Bilan du warrantage dans la région de Maradi) ont permis aux participants de cette union de tirer des leçons de leur échec.

Parmi les raisons nous pouvons citer :

- le retard dans la constitution du stock (le stock a été fait lorsque le prix était déjà à un niveau élevé sur le marché) ;
- l'essentiel des produits sont des stocks vivriers ; or, le mil a vu son prix baisser par l'intervention de l'État. Pendant l'atelier de Maradi, des conseils ont été donnés aux producteurs et d'éviter de prendre beaucoup de stocks de mil car déjà on sait que l'État peut intervenir à tout moment sur le prix du mil.

Tableau n° 1 : Situation stocks de warrantage union de Tchizon K en 2003

Produits	Mil	Arachide	Gros souchet	Petit souchet	Oseille
Quantités (sacs de 100 kg)	11	194	7	46	3
Prix à la période de crédit (Fcfa/sac)	10.000	9.000	11.000	8.000	6.000
Prix à la vente	14 500	13 500	14 500	12 000	6 000
Coûts de stockage	3 500	4 500	3 500	4 000	4 000
Bénéfice paysans	1000	0	0	0	-4000
Bénéfice des AGR					

Montant des coûts de stockage :

- le stockage n'est pas payant car c'est le magasin de l'union (il faudra à l'avenir intégrer les coûts d'entretien) ;
- gardien de l'union qui veille à la sécurité du stock (payé à 8 000/mois, soit 32 000 F sur les 4 mois de crédit) ;
- gratification de l'animateur 5 000 FCFA en fin d'opération (union de Tchizon K).

Les cotisations par les membres bénéficiaires du crédit sont telles que les producteurs se désintéressent de l'opération.

3.2- Déroulement en 2004

L'opération de 2004 a connu plus de préparation comparée à la précédente. La Fédération a assuré la sensibilisation dans toutes les unions et dès le mois de novembre 20 personnes sur les 30 personnes membres des différents comités chargés de l'opération de warrantage ont bénéficié d'une formation, appuyée par des supports didactiques en langue locale (Hausa) qui est maîtrisée par la population cible. Parmi les 10 unions que compte la Fédération, 7 ont bénéficié de crédit de warrantage car elles répondaient aux critères définis par les unions elles mêmes (c'est-à-dire s'acquitter de ses cotisations et autres crédits vis-à-vis de la Fédération).

Tableau n°2 : Situation des stocks et les crédits octroyés en 2004

Produits Unions	Mil		Arachide		Souchet		Valeur totale	Crédit obtenu
	Qté	valeur	Qté	valeur	Qté	valeur		
A tchidakofato	3	42.000	30	210.000	70	560.000	812.000	600.000
Danja	3	42.000	40	280.000	40	320.000	642.000	470.000
Dallia	10	140.000	8	56.000	110	880.000	1.076.000	800.000
Elkokia	20	280.000	23	161.000	150	1.200.000	1.641.000	1.215.000
Gadambo	10	140.000	27	189.000	180	1.440.000	1.769.000	1.315.000
Rijjal B	5	70.000	18	126.000	60	480.000	676.000	500.000
Riadi M	13	182.000	50	350.000	120	960.000	1.492.000	1.100.000
Total						74%	8.108.000	6.000.000

*La valeur totale des produits stockés a été nantie à 73% de sa valeur réelle par rapport au prix sur le marché à Maradi au moment d'octroi de crédit.

*Valeurs des produits sur le marché de Maradi au moment de l'opération de crédit est de : Arachide (6.000 FCFA), Souchet (8.000 FCFA), Mil (14.000 FCFA).

La procédure a été conduite telle que décrite ci haut. L'IMF (CPEC-Mutunci de Maradi) a été identifiée par la fédération comme partenaire. En outre la fédération a renforcé la caisse par un dépôt de 6 millions de Fcfa pour le crédit. Dans le protocole avec la caisse Mutunci, il a été mentionné que le suivi est conjointement assuré par la caisse et la fédération via le comité chargé de l'opération de warrantage. Le taux d'intérêt était de 2,5 % par mois avec une répartition de cet intérêt à : 1,5 % pour la CPEC ; 0,5 % pour l'union ; et 0,5 % pour la Fédération.

Il n'y avait pas encore de prélèvement au niveau du producteur à ce moment-là. Ces prélèvements sont acceptés par les producteurs car le comité est formé, se déplace, la fédération forme, anime. L'impact est palpable. Le contexte du marché local cette année a été favorable pour les activités de warrantage à cause de la demande importante et aussi de l'offre limitée, surtout pour le souchet de qualité. Les unions ont effectué une partie du dénouement de leurs crédits dès mi-mars alors que la fin des opérations de dénouements est prévue pour mi-mai 2005.

Paiement partiel :	
- Riadi Magagi :	667.430 F sur 1.100.000 F octroyés
- Gadambo :	500.000 F sur 1.315.000 F octroyés
- Danja :	470.000 F sur 470.000 F octroyés
- Elkokia :	202.500 F sur 1.215.000 F octroyés.

A l'échéance, tout le crédit a été payé sauf pour une union (union de Elkokia) où les membres du comité n'ont pas bien joué leur rôle.

Une des règles importantes du warrantage n'a pas été respectée, celle qui veille sur le paiement du crédit avant l'enlèvement du stock. Au moment du dénouement le comité a pris rendez vous avec l'acheteur et le représentant de la caisse devant le magasin pour payer et

enlever le stock (ou alors, le bénéficiaire du crédit paye directement pour enlever son stock). Dans le cas de cette union, certains membres ont pris le stock pour le transporter au Nigeria voisin où les prix étaient meilleurs. Malheureusement, au retour ces membres n'ont pas honoré leur parole.

Pour faire respecter l'engagement pris auprès de la caisse, la Fédération s'est mobilisée pour amener l'union à payer le crédit. Des sanctions ont été prises lors de l'atelier d'évaluation qui a suivi. L'union a été empêchée de participer au warrantage en 2005.

L'année 2004 a été très favorable pour l'opération car tous les produits ont connu une hausse de prix, même les céréales : par exemple le mil dans certaines unions a connu une hausse de prix allant jusqu'à 100 %.

Au total le montant de crédit a été de 7 millions de Fcfa. Le mois de mai prévu pour le remboursement a été respecté grâce à l'influence et à la cohésion des unions qui ont accepté de ne pas toucher leur part (0,05 % de l'union) jusqu'au moment du paiement par l'union.

Théoriquement, les stocks doivent servir à payer les engrais commandés de manière groupée. En pratique, la plupart des membres ont mobilisé leurs propres fonds pour le paiement ; de plus, les membres qui détiennent des stocks de céréales ont préféré garder leurs vivres pour la consommation familiale.

3.3- Déroulement en 2005

La troisième année d'expérience a connu aussi des améliorations suite à un autre atelier bilan. Compte tenu des difficultés de 2004, l'atelier a recommandé la matérialisation du **règlement intérieur** à l'écrit et suivi par les comités au niveau de la fédération et par les unions.

En 2005, un stock d'une valeur de 23,787 millions de Fcfa a été mobilisé pour un montant de 17,840 millions de Fcfa (soit 75 %). Il faut préciser que les stocks des unions de A tchidakofato, Dallia, Rijjal bagouari, Daoutawa, Elkokia et Tchizon Kouregué n'ont pas été financés à cause du manque de fonds par l'IMF (Tableau n°3).

Dans le cadre de cette opération, la fédération a changé de partenaire car une partie des responsabilités a été rejetée sur la caisse qui a commis une erreur dans l'application des règles du jeu du warrantage. En effet, le représentant de la caisse a négligé la règle de prudence car il a fait confiance au représentant de l'union en lui remettant la clé du cadenas de la caisse.

Tableau n°3 : Situation des besoins en warrantage Federation SA'A 2005-2006

Unions	mil	arachide	niébé	souchet	Sorgho	Sésame
Danja	27	134	-	-	-	-
Gadambo	100	200	-	400	-	-
A tchidakofato	10	80	10	100	-	-
Tchizon k	21	195	-	155	-	-
Rijjal B	119	213	5	254	-	-
Daoutawa	45	50	15	65	25	-
Dallia	150	300	20	300	-	-
Turumbudi	127	251	36	687	-	8
Riadi magagi	50	140	20	120	-	-
Elkokia	60	186	20	282	20	-
TOTAL (en t)	709	1 749	126	2 363	45	8
MONTANT	7 090 000	12 243 000	1 260 000	20 085 500	450 000	160 000
TOTAL						41 288 500

4- RÉSULTAT DES OPÉRATIONS DE WARRANTAGE DE LA FUPSN SA'A

4.1- Avec la caisse

Les 2 premières expériences de warrantage ont été conduites avec la mutuelle Mutunci. Cependant celle-ci ne disposait pas d'assez de ressources financières pour répondre à la demande de la fédération c'est pourquoi d'autres contacts ont été initiés, ce qui a abouti à la relation avec la caisse ADFinance ASUSU de Maradi.

Il n'y a pas de redistribution du taux d'intérêt à la fédération par la caisse ADFinance ASUSU. En revanche, un prélèvement de 25 Fcfa pour 1000 Fcfa de crédit obtenu a été décidé lors de l'atelier d'auto-évaluation. Le prélèvement se répartit comme suit : SA'A: 5 Fcfa; Union: 10 Fcfa ; OP: 15 Fcfa.

4.2- Impact sur les producteurs

La Fédération n'a pas mené une étude par rapport à l'impact sur le terrain mais on peut retenir que l'opération permet aux producteurs de gagner des bénéfices avec les AGR et au moment de la vente de leurs produits pendant la soudure. Ensuite ils profitent de prix avantageux pour les engrais lors de la commande groupée.

Concernant la maîtrise de la gestion de l'activité de warrantage, on peut dire que le principe est bien compris des producteurs, surtout grâce aux traductions des documents en langues locales. Cependant, l'esprit individuel est toujours présent. Au niveau de la fédération c'est les comités qui sont responsables des activités ; les salariés apportent des appuis dans la conduite et parfois c'est au besoin.

Pour l'achat des engrais l'amélioration est visible. La plupart des producteurs qui ont accès aux engrais ne stockant pas leurs productions avec un crédit de stockage, mais paient directement à la réception. Le warrantage facilite l'approvisionnement des ménages, mais le lien n'est pas exclusif.

Cependant, les demandes en warrantage augmentent tous les ans ; ce sont les capacités de stockage et les capacités de financement des IMF qui sont limitantes pour répondre à la demande.

Par rapport à la stratégie régionale d'approvisionnement en intrants, la Fédération n'est pas encore membre d'un quelconque cadre de concertation, mais elle entretient des relations d'échanges d'expériences avec certaines OP.; C'est le cas de la fédération Mooriben que notre organisation a visité pour s'imprégner de leurs expériences sur le warrantage et la gestion de la boutique d'intrants à Bokki (une union). L'achat groupé des intrants et des échanges d'expériences (voyage d'études auprès de l'union de Gabi) ont été réalisés avec la fédération FUMA de Maradi.

Le Projet intrants FAO a appuyé la Fédération pour la construction de 2 magasins de warrantage, la formation des comités chargés du warrantage et le suivi des activités. Le PDSFR (Programme de Développement des Systèmes Financiers Ruraux), avec la participation du Projet intrants et le PROPAN (sigle), a appuyé pour la production des supports documentaires lors des formations et le voyage au Ghana auprès de Technoserve pour partager leurs expériences sur le warrantage.

Pour le moment l'achat des engrais se fait sur les fonds propres des membres. Une opération d'achat sur une ligne de crédit de la fédération a été effectuée en 2005 pour 6 millions de Fcfa et à cette occasion une mutuelle de crédit a été sollicitée pour renforcer le fonds à hauteur de 12 millions de Fcfa. La fédération a reçu l'accord de principe de la part de l'IMF mais au dernier moment la fédération a renoncé à l'opération de crédit en raison du contexte qui n'était pas favorable.

Le constat est que le warrantage garantit la participation de la plupart des producteurs à l'achat des engrais dans le cadre de la commande groupée au sein de la fédération (il est sûr que les producteurs ont de l'argent disponible au bon moment). De plus, c'est une garantie pour le fournisseur, ce qui renforce le pouvoir de la fédération dans la négociation.

Il arrive que des producteurs retirent leur stock, le vendent individuellement, et n'utilisent pas l'argent pour payer les engrais commandés. Dans ce cas, des producteurs n'ayant pas stockés

4.3- Limites

L'ensemble des évaluations réalisées dans le cadre du warrantage au sein de la fédération ont fait apparaître les principales contraintes ou insuffisances pour le développement de l'activité. Ces points sont résumés comme suit :

- insuffisance de magasins de stockage répondant aux normes exigées par les IMF (Porte métallique, magasin large, 2 crochets pour cadenas, etc.) ;
- insuffisance de formation et sensibilisation des membres à la base ;
- faible maîtrise des AGR rentables par les OP de base ;
- les résultats des AGR ne sont pas suivis et jamais connus de la fédération ; ce sont les membres individuels qui en bénéficient : ni l'OP ni l'union ne profitent des retombées ;
- insuffisance de fonds de crédit par rapport aux stocks mobilisés ;
- négligence ou manque de rigueur dans l'application des règles pour la réussite du warrantage par certaines OP ;
- manque de capitalisation de l'évolution du prix des produits par la fédération ;
- la recherche des acheteurs n'est pas véritablement coordonnée par les unions. On observe un comportement individualiste ;
- même lorsque l'union suit le stock, il arrive parfois que parmi les membres du comité ceux qui détiennent la clé se déplacent sans prévenir ni remettre la clé à l'un des membres pour la visite du représentant de la caisse ;
- le taux d'intérêt appliqué par certaines IMF est élevé, car il ne diminue pas au prorata du stock. Les IMF développent essentiellement le crédit court terme qui n'est pas favorable à l'investissement dans l'exploitation agricole ;
- le préjugé sur l'insuffisance de fonds au niveau des IMF empêche les OP de mobiliser leur production pour constituer des stocks de régulation du marché. Les OP devraient pourtant songer à jouer ce rôle ;
- les guichets ne sont pas véritablement proches des producteurs car c'est généralement dans les gros centres qu'ils fonctionnent. Cela ne favorise pas non plus l'épargne rurale ;
- parfois c'est la lourdeur des formalités qui n'encourage pas les producteurs à venir déposer une demande aux IMF.

4.4- Perspectives

A la suite du succès de l'opération de warrantage avec Aquadev (Aquatique Development, ONG belge), des missions conjointes SA'A/Aquadev ont été initiées suite aux rencontres d'échanges pour sensibiliser les membres des OP sur les modalités d'octroi de crédits, la mobilisation de l'épargne.

Aujourd'hui, **la fédération peut se réjouir du bilan de l'activité de warrantage** car elle a su mener un partenariat avec les caisses qui lui font aujourd'hui confiance au regard du sérieux

mis par le comité de warrantage au niveau central. Aujourd'hui plus de 57 % des OP et 80 % des unions accèdent au crédit sans craintes. Pour illustrer cette situation, en 2004 la Fédération a reçu l'accord d'un prêt de 12 millions de Fcfa pour l'achat des engrais.

Pour développer le warrantage, certains points sont essentiels:

- il faut résoudre le problème des infrastructures de stockage ;
- il faut augmenter la formation (formations en technique de crédit et gestion de stocks) : les caisses doivent se rapprocher des OP pour contribuer dans la sensibilisation travers des missions conjointes OP/IMF ;
- l'État doit aider au financement des projets (négociation avec les bailleurs pour qu'ils appuient les IMF ou financent des capacités de stockage) ;
- il faudrait évoluer vers les entrepreneurs agréés pour avoir accès aux crédits bancaires qui peuvent être propices aux investissements en équipements agricoles, et pour diminuer les charges liées aux frais de suivi à travers plusieurs sites d'entrepôts. Les producteurs placeraient alors leur stock dans un entrepôt agréé, recevraient en échange un certificat de dépôt, et pourraient prétendre à un crédit d'après ce certificat. Les entrepôts seraient moins nombreux, et dans des lieux centraux. Cela permettrait d'ouvrir le crédit à des négociants, donc augmenter les volumes et réduire les charges. *A quel horizon est-ce envisageable ?*
- l'avènement des structures de banques commerciales (banques régionales de solidarité) sensibles au financement des activités du secteur rural est à observer et à suivre de près ;
- les OP doivent continuer la sensibilisation de leurs membres pour les inciter à l'épargne rurale pour contribuer au refinancement du warrantage.

5- CONCLUSION

Pour le financement durable de l'agriculture, le warrantage peut être considéré comme une des solutions trouvées. Mais beaucoup reste à faire lorsque l'on compare les stocks mobilisés (en 2004, 180 millions de Fcfa pour 122 millions de réalisations) et le crédit obtenu qui est insuffisant.

Bien que les IMF proposent des conditions plus intéressantes que **les commerçants usuriers**, le coût du crédit est élevé pour les OP : en effet, les intérêts semblent élevés puisque la garantie est à 100 % du stock (morale et matérielle). Or, les efforts sont beaucoup plus du côté de l'OP que de l'IMF.

Le warrantage est profitable non seulement pour les IMF qui ont trouvé un nouveau moyen pour intervenir en milieu rural, mais aussi pour les OP qui peuvent réaliser des activités AGR et éviter l'oisiveté créée par la saison sèche dans certaines zones qui ne pratiquent pas les cultures irriguées. Il peut être un instrument puissant pour la sécurité alimentaire en milieu rural.

La concertation entre les OP, les IMF et les banques commerciales (qui sont reconnues comme en sur liquidité) peut constituer de nouvelles perspectives pour le financement en milieu rural.

ANNEXE 1: Organisation de la FUPSN-SA'A

Composition: - 10 unions constituées par 75 OP de base
- plus de 2 500 membres dont 900 femmes

Organisation: - conseil d'administration (10 membres élus: 7 hommes et 3 femmes)
- comité de contrôle (3 membres dont 1 femme), qui suit l'action du CA
- secrétariat exécutif (1 secrétaire exécutif, 1 animateur professionnel, 10 animateurs locaux dans les unions) qui assure l'organisation et la gestion technique des activités

Mission: amélioration des conditions de vie socio-économiques et culturelles de ses membres à travers une meilleure production et commercialisation du souchet en partenariat avec les structures nationales et internationales.

Objectifs:

- développer la connaissance des systèmes de production de souchet ;
- améliorer le système d'approvisionnement en Intrants Agricoles (engrais) ;
- faciliter la commercialisation du souchet ;
- renforcer la sécurité alimentaire ;
- renforcer les capacités institutionnelles des unions et de la fédération ;
- défendre les intérêts de ses producteurs membres.

Domaines d'intervention

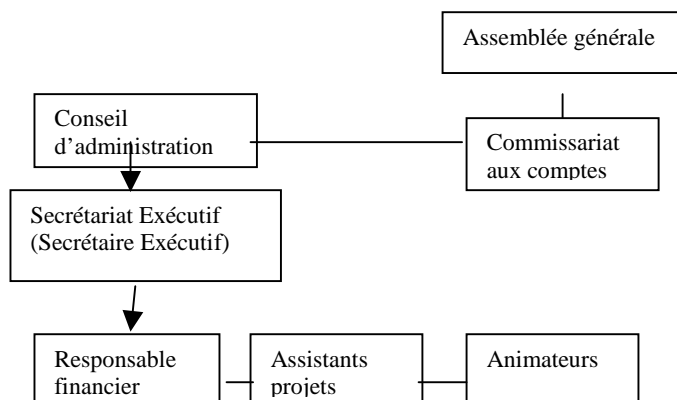
- appui/conseil dans la production ;
- appui/conseil pour l'émergence des compétences locales ;
- **approvisionnement en intrants agricoles et commercialisation.**

Stratégies d'intervention

- responsabilisation des producteurs dans la mise en œuvre des activités ;
- concentration des appuis sur les activités génératrices de revenus ;
- amélioration du pouvoir économique et de décisions des femmes ;
- développement de la synergie avec les structures partageant les objectifs.

Principaux partenaires techniques et stratégiques

- services techniques (SRAC/POR, Direction de l'Agriculture, INRAN) ;
- Projet Intrants/FAO ;
- PROPAN coopération française ;
- Programme Alimentaire Mondial (PAM) ;
- African Development Foundation ADF ;
- SNV (Organisation néerlandaise de développement) ;
- PPEAP (projet de promotion des exportations agro pastorales) ;
- IMF (Caisse mutunci et ADFinance ASUSU d'Aquadev) ;
- Organisations Paysannes (Mooriben, FUMA Gaskiya, FCMN Niya).



ANNEXE 2: Règlement intérieur pour le warrantage au sein de la Fédération Sa'a

PARRAINAGE DU CREDIT WARRANTE

La fédération est la seule habilitée à parrainer le warrantage pour permettre une meilleure préparation, un bon déroulement et un dénouement heureux de l'opération.

FINANCEMENT DE WARRANTAGE

Article 1 . Que l'OP donne la garantie qu'à l'issue d'une opération de warrantage, qu'elle dégagera une partie de son bénéfice pour le renforcement du fonds de financement du crédit.

CONSTITUTION DE STOCKS

Article 1. L' OP (OP de base, union, fédération) à la responsabilité de fournir et de gérer le magasin pour l'opération de warrantage.

Article 2. Les produits agricoles destinés au warrantage sont : Le mil, le sorgho, le souchet, le niébé l'arachide et les fanes d'arachide .

Article 3. La date du 15 novembre pour les produits agricoles comme : le mil et l'arachide est butoir pour la constitution de stock pour toute OP intéressée par l'opération de warrantage.

Article 4. L'OP intéressée par le warrantage doit veiller pour que les stocks de qualités soient collectés et qu'ils soient dans des sacs en bon état.

Article 5. Concernant les autres produits tels que : le souchet, le niébé, les fanes d'arachide et le sorgho, la date de constitution de stocks ne doit pas dépasser le 15 décembre.

Article 6. Pour le warrantage avec des produits agricoles nécessitant un traitement pour la conservation exemple le niébé, le détenteur du stock doit donner une garantie qu'il s'occupera du traitement avec des produits recommandés par les spécialistes et aussi garantir le suivi.

PREPARATION, ORGANISATION ET SUIVI

Article 1. L' OP a la responsabilité de mettre en place un comité chargé des opérations de warrantage en vue d'assurer un bon déroulement.

Article 2 : la formation et le recyclage des membres du comité de warrantage sont assurés par la fédération

Article 3 : le comité du warrantage et le CA de l'OP sont chargés d'assurer l'information des membres à chaque niveau sur les techniques et les procédures.

Article 4 : la collecte des données d'information sur les stocks est assurée par l'animateur

Article 5 : le suivi des prix des produits sur les marchés est assuré par le comité et l'animateur

Article 6 : l'évaluation / programmation de l'opération est assurée par le CA, SE, les comités et les animateurs.

OCTROI DU CREDIT

Article 1. Le candidat au crédit de warrantage doit accepter de céder ses produits en garantie aux prix inférieurs à ceux du marché dans le but de garantir un meilleur dénouement

Article 2 : Le crédit warranté est réalisé avec toute OP (OP de base, Union ou fédération) qui dispose d'un stock et d'un magasin agréé (respectant les normes de garantie de stock) par l'IMF, et n'ayant aucun autre type de crédit en cours.

Article 3. Les candidats au crédit de warrantage sont tenus d'identifier les activités génératrices de revenus à entreprendre avant l'obtention dudit crédit.

Article 4. Les responsabilités de l'OP sont engagées lors de l'emprunt et au moment de remboursement de crédit.

Article 5. Le remboursement de crédit de warrantage ne doit pas dépasser le mois de mai à partir de la période d'octroi.

Article 6. Tout bénéficiaire de crédit de warrantage doit s'engager du remboursement total avant de retirer son stock ; il doit également accepter que l'OP puisse vendre son stock après le délai de remboursement.

COMMISSIONS SUR LE WARRANTAGE ET LA REPARTITION

Article 1 : Pour le crédit fait aux producteurs membres la commission prélevée sera répartie au profit de : l'OP, l'union, et la fédération

Article 2 : Pour le crédit aux OP la commission prélevée sera répartie au profit de : l'union et la fédération

Article 3 : Pour le crédit à l'union la commission sera prélevée au profit de : la fédération

Article 4 : La commission est arrêlée pour un montant de vingt cinq francs (25 fcfa) pour chaque billet de mille francs (1 000 fcfa) de crédit négocié.

ANNEXE 3 : Éléments de bibliographie

Compte-rendu de l'atelier d'échange et de mise à niveau sur les expériences de warrantage au Niger. Projet Intrans FAO. Niamey, 27-28 janvier 2000.

Stockage, warrantage et développement des Organisations de Producteurs au Niger. Daniel Marchal, Projet Intrans. Bamako, atelier INTSORMIL du 16 au 18 novembre 2004.

PRODEPAM – IFDC, ateliers régionaux sur l'approvisionnement en intrants au profit des OP du Mali, 10 au 14 avril 2005.

Atelier sur le partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance. Projet intrants / PDSFR / CNEARC-CERISE- CIRAD, Niamey 8, 9 et 10 juin 2005 – Stade Seyni Kountché
Compte-rendu de l'atelier régional sur la stratégie d'achat des engrais des organisations de producteurs de la région de Maradi. Projet Intrans, Fédération des Unions de Producteurs de Maradi, Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger. MARADI, LES 27 ET 28 AVRIL 2004.