Séminaire « assurance indicielle et warrantage : quelles perspectives en Afrique de l'ouest ? »
16 novembre 2010, AFD

Cette note vise à restituer les principales conclusions des débats sur la session « warrantage » du séminaire de présentation de l'étude conduite par le GRET, sur financement de l'AFD, étude intitulée « Gestion des risques agricoles par les petits producteurs - De la théorie à la pratique - Focus sur l'assurance l'assurance récolte indicielle et le warrantage »

Introduction – contexte de l'étude

Dans le cadre de plusieurs études et travaux conduits par la coopération française sur le thème des instruments de régulation des marchés agricoles, l'AFD et le GRET ont souhaité approfondir la question des outils privés de gestion des risques agricoles, en confrontant les réalités et expériences de terrain aux cadres théoriques développés dans la littérature. C'est ainsi qu'ils ont piloté et réalisé en 2010 une étude intitulée « Gestion des risques agricoles par les petits producteurs - De la théorie à la pratique - Focus sur l'assurance l'assurance récolte indicielle et le warrantage »
Réalisée par le GRET, cette étude vise à identifier quels sont les facteurs de réussite mais aussi les limites des outils privés de gestion des risques pour ce qui concerne les agricultures familiales vivrières du Sud. En particulier, il s'agit d'identifier les outils qui sont les plus appropriés pour réduire de façon durable la variabilité des revenus des agriculteurs familiaux en fonction des contextes (type de risque, niveau d'exposition, cadre institutionnel, etc.). Face à l'aggravation de l'insécurité alimentaire, l'étude se concentre sur les outils de cultures vivrières et en particuliers sur les assurances climatiques indexées et le warrantage pour les céréales.

Pour tout renseignement complémentaire, contactez Aurore Duffau : duffau@gret.org

Restitution des résultats de l'étude et débats : Séminaire « assurance indicielle et warrantage : quelles perspectives en Afrique de l'ouest ? »

Les agricultures familiales sont exposées aux risques agricoles, et en particulier aux risques liés aux variations de prix et aux aléas climatiques. Le séminaire vise à mettre en discussion une étude centrée sur deux outils privés de gestion de ces risques : le warrantage et l'assurance climatique indicielle.
Sur la base de neuf expériences de terrain situées dans cinq pays en Afrique de l'Est et en Inde, l'étude détaille les intérêts et les limites de ces outils pour réduire l'exposition des petits producteurs aux risques agricoles. L'objectif de ce séminaire d'experts est de discuter l'intérêt et la faisabilité de la mise en place de warrantage et d'assurances indicielles pour les agriculteurs familiaux d'Afrique de l'Ouest. Les expériences étudiées seront présentées et mises en débat avec des experts d'Afrique de l'Ouest.

Pour information, **une synthèse et une vidéo du séminaire** seront très prochainement disponibles sur le site du GRET (www.gret.org)

Deux publications relatives à cette étude sont en cours, l'une du GRET et l'autre de l'AFD

Session warrantage
Principales conclusions et synthèse des débats

Le warrantage peut prendre des formes multiples, chaque système mis en place ayant pour vocation de répondre à un contexte spécifique

Les principales vertus du warrantage

- Permet de jouer sur la variation de prix et d'en faire bénéficier les producteurs
- Permet aux producteurs d'accéder aux services financiers en milieu rural et favorise la bancarisation
- Renforce les capacités de négociations des OP vis-à-vis des commerçants
- Permet une meilleure transparence des prix
- Développe l'entreposage en milieu rural, activité génératrice de revenus
- Facilite l'accès aux intrants
- Améliore la qualité des produits
- Permet aux populations vulnérables de sécuriser l'épargne et ainsi de faire face aux pressions sociales et de lutter contre les usuriers

Les préalables à la mise en place d'un système de warrantage

- Avoir des éléments de compréhension de ces systèmes : besoin d'information et de formations
- Nécessité d'avoir un monde rural structuré et organisé
- Nécessité d'avoir une volonté politique forte pour éviter la manipulation et les interférences politiques ; importance d'un cadre juridique, de politiques publiques incitatives et d'un soutien financier au démarrage
- Des capacités de stockage de qualité
- Des systèmes d'information sur les marchés (SIM) fiables car la décision de vente des produits est liée à l'information sur les prix
- Des Institutions de micro finance solides

Les problématiques du warrantage

- Comment inclure les petits producteurs et les producteurs les plus pauvres dans le système de warrantage ? quel ciblage ? quelle souplesse dans le dispositif pour les inclure ?
- La rentabilité de l'opération : est fortement liées à la fourchette d'augmentation des prix au cours de la saison agricole – comment l'assurer ou en prévenir les risques ?
- Quel serait l'impact d'un développement en masse des systèmes de warrantage au niveau local, régional, national ? N'y a-t-il pas un risque au niveau méso que l'ampleur du phénomène fasse chuter les prix ? Le warrantage n'est-il pas voué à rester une technique faiblement développée ?
- Quelle articulation entre le warrantage et des systèmes plus sophistiqués comme les bourses ou les marchés dérivés ?

Les besoins actuels d'appui au warrantage

- Renforcement de l'information et la communication sur les dispositifs existants : diffusion d'information et d'expériences aux populations cibles avec des outils adaptés, favoriser les visites d'échanges entre pays et la production d'outils de partage de connaissance (documentaires, guides techniques, etc.), accompagner les SIM
- Appui à la structuration du monde rural : s'inspirer des business model en Afrique de l'Est, accompagner des programmes de standardisation (pourquoi pas mettre en place des cycles de formation en partenariat avec des universités en Afrique)
- Appui financier : sous quelle forme ? Investissement : magasins de stockage, lignes de crédit. Appui aux IMF : capitaux propres, refinancement.
- Améliorer la coordination entre bailleurs de fonds (exemple du MCA sur le warrantage)