

## Opération de warrantage à l'Union de Dantchandou

Rencontre avec Boubacar Abdou, animateur « encadrement agricole » de l'Union de producteur de Dantchandou.

Objet de la visite : fonctionnement de la boutique d'intrants et du système de warrantage de l'Union de producteurs de Dantchandou



### Présentation de l'Union de Dantchandou

Créée en 2000 avec au démarrage 9 groupements, totalisant 558 membres (208 femmes et 350 hommes), l'Union compte aujourd'hui 55 groupements (dont 35 sont mixtes, 12 sont féminins et 8 sont masculins) avec au total 4208 membres (dont 52% de femmes). L'Union couvre 35 des 40 villages de la commune.

En 2002, l'Union a adhéré à la Fédération Mooriben

L'Union mène des activités dans 5 domaines. Trois parmi les 5 ont été explicités lors de l'entretien.

#### 1. Sécurité alimentaire

- la banque de céréales
- la boutique d'intrants
- la récupération des terres dégradées : mise en place de demi-lunes forestières et agricoles, accord de crédits charrette pour le transport de la fumure organique
- champs école de démonstration pour montrer les modalités d'utilisation de l'engrais et les bonnes pratiques agricoles : des affiches techniques sur le dosage de l'engrais et les techniques de fabrication d'un produit traditionnel pour traiter les nuisibles de plantes ont été élaborées
- le warrantage
- le maraîchage

#### 2. Communication



Une radio communautaire a été mise en place en 2004 au travers d'un projet financé par la Belgique, à travers l'Institut international de recherche sur les cultures des zones tropicales semi-arides (Icrisat). Ce projet a travaillé sur 3 antennes : une ici dans le Fakara, confiée à la Fédération Mooriben, une à Zermou, à Zinder et une antenne à Debi, à Maradi.

La radio émet sur la fréquence 95.1. Elle couvre environ 40 Km de rayon

La radio communautaire est gérée par un comité de gestion qui comprend des élus de l'Union, des personnes des services techniques, des animateurs de la radio et de l'Union. Le cahier des charges de cette cellule est de collecter de l'information et de monter des émissions. Ils ont également du matériel pour réaliser des projections dans les villages. Les animateurs/trices et techniciens de la radio sont des volontaires rémunérés en fonction des bénéficiaires (issus des prestations de services).

La radio communautaire fonctionne à l'énergie solaire qui sert par ailleurs à alimenter la recharge de batteries et des téléphones du village. Elle offre ce service en prestation pour avoir des rentrées d'argent. Elle propose également des communiqués payants. Par contre il n'y a pas de publicité sur la radio.

Il y a beaucoup d'activités à la radio : les agents des services techniques ont des temps d'antenne : agriculture, élevage, forêt, environnement, socio-économique. Ils utilisent la radio pour sensibiliser car ils ont peu de moyen pour se déplacer

### 3. Renforcement des capacités

De nombreuses formations sont dispensées, principalement au mois de novembre, sur les thèmes suivants :

- vis associative
- gestion
- auto-évaluation
- genre

### **La boutique d'intrants**

#### **Fonctionnement de la boutique d'intrants**

La boutique d'intrants a été créée en 2000 en même temps que l'Union avec un fonds de roulement de 90 000 FCFA (soit un apport de 10 000 FCFA par groupement membre à l'époque). Cela a alors permis d'acheter 6 sacs de 50 Kg d'engrais 15-15-15 (ce qui fait le coût du sac à 15 000 FCFA). L'ex-projet Intrants (FAO) a réhabilité le local de la boutique et l'a meublé. Il a également financé la formation de la gérante (qui est membre de l'Union).

En 2002, l'Union a adhéré à la Fédération Mooriben et elle a reçu des formations à travers la Fédération.

#### **Gestion de l'approvisionnement en intrants**

La boutique est gérée par un comité de gestion de 4 personnes de l'Union : 2 personnes en charge des ventes, 2 personnes en charge de l'approvisionnement.

L'achat des engrais se fait grâce au fonds de roulement alloué à cette activité. Ce fonds de roulement atteint aujourd'hui environ 4 millions de FCFA. Cela a permis de faire l'approvisionnement de 2010 en deux temps pour une commande totale de 35 tonnes de DAP

12/05/2010 : achat pour 4 644 000 FCFA

24/05/2010 : achat pour 4 468 500 FCFA

En 12 jours le premier stock était intégralement vendu.

La boutique d'intrants (BI) s'approvisionne intégralement à la centrale d'approvisionnement : prix du DAP pour la campagne 2010 : 13500 FCFA le sac de 50 Kg

Afin d'intégrer les coûts de transport et de gestion de la boutique, le sac est revendu en boutique à 15 000 FCFA l'unité ; l'engrais DAP est également vendu au détail à 350 F/Kg.

Le bénéfice de la BI vient renforcer le fonds de roulement. Dix pourcents des bénéfices sont versés à la gérante comme rémunération (taux en train d'être revu à la hausse car récemment jugé trop faible).

Dans le magasin de stockage des engrais dans la boutique d'intrants, il y a 2 lots d'engrais :

- l'engrais DAP acheté à la centrale d'approvisionnement
- l'engrais 15-15-15 qui est un don de 6 tonnes et permet à la boutique de renforcer son fonds de roulement. La boutique vend cet engrais à 14.000 FCFA le sac (moins apprécié que le DAP, convient surtout au maraîchage). Il est aussi vendu au détail à 325 F le Kg.

### **Appui de l'Icrisat sur les semences améliorées**

*Rencontre de Tahirou Boye, technicien de recherche à l'Icrisat*

L'Icrisat intervient dans le cadre du projet Hope, en partenariat avec la Fédération Mooriben.

Ils mènent des activités avec l'Union sur la culture du mil sur les thèmes suivants :

- la fertilisation
- le test de 5 nouvelles variétés

Icrisat vulgarise les semences améliorées de mil, notamment au travers de champs de démonstration, et les met à disposition dans la Boutique d'intrants de l'Union. Ces semences sont vendues en mini paquets de 100 g (vendus à 50 FCFA l'unité) pour permettre aux paysans de faire des tests dans leurs parcelles. Le teste des semences est une démarche volontaire des paysans. L'Icrisat effectue un suivi d'un échantillon de paysans.

En interrogeant Mooriben quelques jours plus tard, le Secrétaire exécutif a été très enthousiaste des résultats obtenus avec ces variétés améliorées : variétés à cycle court (80 jours) avec lesquelles ils ont eu des améliorations de rendements en mil allant d'environ 400 kg/ha en moyenne dans la zone à 1200 kg/ha au mieux avec les semences améliorées.

### **Le magasin de stockage et les différents stocks**



#### **La Banque de céréales**

La Banque de céréales (BC) de l'Union de Dantchandou est du type des « banques céréalières classiques » telles que définies dans la note du Reca intitulée « [typologie des banques céréalières](#) ».

Son objectif est ainsi de disposer d'un stock de proximité pour garantir aux membres et à la communauté la disponibilité et l'accessibilité en céréales pendant la période de soudure.

Cette BC a été financée dans le cadre d'un programme de l'Union Européenne (qui a financé 3 BC dans 3 villages différents).

La BC est gérée par un comité de gestion.

**Participation des membres à la BC :** à Dantchandou, les membres de l'Union doivent cotiser 10% de leur récolte pour approvisionner la BC. Dans les 2 autres villages, les membres ont participé à la construction du magasin en contrepartie.

L'approvisionnement de la BC se fait au niveau des membres de l'Union. Le stock est vendu en période de soudure. La BC permet aux gens d'acheter les céréales au détail. C'est un service ouvert à tous, pas seulement aux membres de l'Union.

Le prix de vente des céréales est fixé par l'AG villageoise, à un prix inférieur au prix du marché (ces prix du marché sont connus via un système performant de collecte des prix sur le marché)

En 2010 : 63 sacs dans la BC ; ils se sont écoulés en un mois et demi

En 2001, il y avait 40 sacs

### **Le stock de secours**

Objet du stock : permet d'aider les sinistrés

Constitué par la cotisation de 5 Kg par membre de l'Union à la récolte.

Le stock est accordé aux membres pendant la période de soudure sous forme d'un crédit de campagne sans intérêt.

### **Le stock du PAM**

200 sacs de 100 kg

Ce stock a été négocié par le Projet Intrants en 2002, suite à la crise alimentaire, mis à disposition de l'Union qui le vend aux communautés locales. Il est vendu chaque année à un prix un peu moins élevé que sur le marché (prix fixé en AG de l'Union), et doit obligatoirement être reconstitué à la récolte (ils essaient de reconstituer avec une petite marge en plus). Les bénéfices de la vente sont investis à Dantchandou de la façon suivante :



- 70% dans des activités d'intérêt public : à Dantchandou il s'agit de renforcer la scolarisation des filles (fournitures, etc.)
- 30% dans d'autres activités telles que l'approvisionnement en intrants.

### **Le stock de sécurité**



Ce stock a été mis en place dans le cadre d'une intervention humanitaire afin d'intervenir en cas d'urgence. C'est via la Fédération Mooriben qu'il a été mis en place et c'est la Fédération qui en a défini la stratégie de mobilisation.

L'idée est de sortir de l'assistanat via la distribution gratuite de vivres et de mettre en place des dispositifs souples de mise à disposition de céréales à des conditions avantageuses.

Public visé par ce stock : les ménages les plus vulnérables, identifiés par un système communautaire

d'alerte précoce (composé des services techniques décentralisés, de la mairie et de représentants de l'Union). Chaque mois, il y a une collecte d'informations dans les villages afin de rendre compte des niveaux de production, de l'état de santé des animaux, et d'autres indicateurs permettant de repérer les villages déficitaires. Ensuite des enquêtes sont réalisées auprès des ménages afin d'identifier les plus vulnérables. Ces ménages se voient accorder des sacs de céréales sous forme de crédit, la quantité dépendant de la taille du ménage (pouvant aller de 3 à 30 personnes), en deux étapes :

- 50% des besoins au moment du sarclage, lorsque les besoins en nourriture sont élevés,
- 50% des besoins en août/septembre.

A la récolte, chaque ménage rembourse la quantité allouée en nature (en inscrivant son nom sur le sac) et à la période de soudure de l'année suivante, il récupère son stock de sécurité à crédit de la même façon.

### **Le stock de warrantage**

Cf. paragraphe suivant

## **Fonctionnement du système de warrantage mis en place par l'Union**

### **Rappel des principes du warrantage**

Le warrantage a pour objectif de proposer une alternative aux membres de l'Union au bradage du produit de leur récolte au moment où les prix du marché sont au plus bas. Chaque membre de l'Union a la possibilité de stocker une partie de sa récolte dans le magasin en échange d'un crédit dont la garantie est assurée par la valeur (ou un pourcentage de la valeur) des quantités de produits stockés. Les membres effectuant le warrantage utilisent leur crédit librement et sont tenus de le rembourser avec les intérêts avant le déstockage de leurs céréales, à la période de soudure. Le dispositif de warrantage associe donc l'Union de producteurs et ses membres à une institution de microfinance qui accorde le crédit. Dans le cas de cette Union membre de Mooriben, la Fédération peut, à la hauteur de ses moyens, contribuer à l'apport de la ligne de crédit allouée aux membres pratiquant le warrantage.

### **Gestion du warrantage à l'Union de Dantchandou**

L'Union a mis en place un comité de gestion pour le warrantage. Il existe aussi des sous-comités dans chaque village pour informer à la base de l'opération warrantage avant la campagne agricole. En amont de la campagne, une AG est organisée pour informer les gens que l'Union va faire une opération de warrantage. Les comités en informent leur base. A la récolte, une autre AG est organisée pour informer les groupements qu'ils doivent recenser les membres qui ont la capacité de faire du warrantage et pour quelle quantité de produits. En effet, il faut noter que certaines années, les mauvaises conditions entraînent une production limitée qui n'incite pas les ménages à mettre une partie de leur récolte en warrantage, leur production totale atteignant à peine leurs besoins internes. L'opération de warrantage est réservée aux membres de l'Union. Pour chaque sac déposé en warrantage, le membre doit cotiser 100 FCFA. L'utilisation de ce fonds est divisée en 2 : 50% pour l'entretien du magasin, 50% pour le financement de l'animateur.

Une fois le stock constitué dans les magasins des villages (pour le mil le stockage se fait en novembre), l'information remonte et est compilée au niveau du comité de l'Union.

A ce moment là, le comité de gestion arrête les prix du warrantage, c'est-à-dire le montant de la valeur de chaque produit. On fait recours aux collecteurs de prix pour connaître le prix des différents produits sur le marché local. Chaque membre mettant une partie de sa production en warrantage se voit alors accorder un crédit d'un montant égal à 80% de sa valeur (ce pourcentage est le même pour tous les produits). Il n'est pas de 100% afin d'avoir une marge de sécurité au cas où les prix n'augmenteraient pas d'ici la période de soudure (c'est arrivé en 2003, les sacs ont été achetés à 15000 FCFA à la récolte, et 6 mois après, le gouvernement a introduit la vente à prix modéré de céréales sur les marchés en fixant le prix du sac de mil à 10000 FCFA. Cette année avait été très difficile ; beaucoup de membres ont du vendre leurs animaux pour rembourser le crédit de warrantage).

### **Négociation du crédit et utilisation par les membres**

Le comité de gestion de l'opération de warrantage rend compte au CA de l'Union des quantités stockées par les membres et des prix. En fonction de cela, le CA de l'Union va négocier avec les IMF, en collaboration avec Mooriben, pour le financement du crédit warranté. C'est en réalité la Fédération Mooriben qui négocie les conditions avec les IMF pour l'ensemble de ses Unions (elle peut s'entretenir avec plusieurs IMF à la suite si les conditions proposées ne sont pas satisfaisantes). Les membres des CA des Unions membres participent à ces réunions de négociation. In fine ce sont les Unions qui signent les contrats avec les IMF

NB : Seules 4 unions de Mooriben ont pratiqué le warrantage depuis longtemps

Dans la limite de ses moyens, la Fédération Mooriben met à disposition de l'Union la ligne de crédit nécessaire (par exemple en 2010 le warrantage a été peu pratiqué par l'Union de Dantchandou et Mooriben avait suffisamment de moyens pour financer l'intégralité de la ligne de crédit). Les intérêts payés par les membres sont utilisés de trois façons : 35% reversés pour augmenter la ligne de crédit (le fonds de roulement) ; 30% versés à l'IMF pour frais de gestion et 30% versés à l'Union pour financer ses activités.

Taux d'intérêts : alors que les taux d'intérêts pratiqués sont généralement de 2,5% par mois plus les frais de dossier, la Fédération Mooriben a négocié une diminution du taux d'intérêt à 1,5% par mois. A Dantchandou, l'Union ne paye pas les frais de dossier et a du coup un taux d'intérêt de 2% par mois (l'an dernier ils ont eu 10% sur 6 mois)

Montant du crédit demandé en 2009 par l'Union : environ 9 millions de FCFA

L'Union avait pu mobiliser 6 millions de FCFA en plus (l'Union a sa ligne de crédit et elle fait appel à la microfinance pour compléter), ce qui fait au total un crédit de 15 millions de FCFA alloués aux membres.

Montant du crédit mobilisé en 2010 : 4 480 000 FCFA

Bilan des remboursements :

2009 : tout le monde a remboursé

2010 : les recouvrements ne sont pas achevés

#### **Utilisation du crédit**

Tout le monde est libre de faire ce qu'il veut avec son crédit. Avant, il était imposé de constituer un stock de céréales avec le montant du crédit !! Acheter les mêmes céréales que le producteur avait « vendu » n'a pas du tout fonctionné ! L'Union laisse maintenant les membres libres de leur investissement.

Un suivi de l'utilisation du crédit est réalisé : embouche, petits commerces, maraîchage, exode, achat d'intrants.

La majorité des femmes utilise le crédit pour pratiquer l'embouche.

La majorité des hommes utilise le crédit pour acheter des intrants ou pour l'exode saisonnier.

#### **Déstockage et remboursement du crédit**

La date de sortie des stocks n'est pas fixe à 6 mois après le dépôt, pour plusieurs raisons :

- le warrantage doit aider les producteurs à commercialiser leurs produits ; or le prix peut augmenter avant d'attendre 6 mois, il est intéressant de déstocker à ce moment là. Donc si le prix du marché est bon, l'Union accepte le déstockage.
- si on attend trop, il y a un risque d'introduction de l'Etat qui met ses produits subventionnés sur le marché et fait chuter les prix ce qui est catastrophique pour l'opération de warrantage.

Trois produits sont majoritairement warrantés dans cette Union : le mil, l'arachide et l'oseille.

Le niébé et le sésame ont été mis en warrantage en 2010 mais en quantité infime.

Ci-dessous la comparaison des prix des différents produits au moment du stockage et du déstockage en 2010.

(Juin : dernier mois du warrantage)

Prix (en FCFA)	Au moment du stockage	Au moment du déstockage (juin)
Mil (sac de 50 Kg)	10 000	20 000
Arachide (sac de 50 Kg)	5000	7500
Oseille (sac de 50 Kg)	7500	16 000

Ci-dessous les quantités stockées par village et par produit

N°	Hommes	Femmes	Total	Produits warrantés (en nombre de sacs de 100 Kg)				
				mil	oseille	arachide	niébé	sésame
1	16	10	26	41	6	10		
2	2	15	17	17	5	2		
3	8	18	26	22	7	56		
4	6	19	25	53	5	6		
5	0	16	16	24	22	12	1,5	1
6	0	20	20	20	1	80		
7	0	12	12	12	3	8		
8	2	26	26	36	10,5	40,5		
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>136</b>	<b>170</b>	<b>226</b>	<b>59,5</b>	<b>234,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1</b>

Le montant mobilisé cette année pour le warrantage est de 4 480 000 FCFA

Au mois de mai, nous sommes dans le cinquième mois, le montant recouvré est de 2 442 850 FCFA

Il reste à recouvrer 2 037 150 FCFA

#### Commentaires sur ce tableau

136 femmes et 34 hommes ont pratiqué le warrantage en 2010.

C'est donc majoritairement les femmes qui ont fait le

warrantage cette année. Cela peut s'expliquer du fait que la campagne agricole n'a pas été bonne, du coup les femmes dominent. En effet, traditionnellement dans cette région du Niger, la production des hommes sert à nourrir la famille et la production des femmes est commercialisée ; ainsi, sauf en dernier recours, le ménage ne consomme par la production de la femme qui peut la mettre en warrantage facilement pour bénéficier de la hausse des prix à la soudure.

Au Niger, les régions diffèrent de par le rôle des femmes dans la production agricole du ménage.

En région djerma par exemple, les femmes ne travaillent pas dans le champ familial, mais elles s'occupent du repas des hommes qu'elles amènent au champ.

La femme produit le plus souvent l'arachide, le niébé, le sésame, le gombo, le voandzou. En revanche elle ne produit pas le mil. Or c'est l'aliment de base.

Plus vers l'est, les femmes travaillent dans les champs des ménages.

Quelque soit la quantité produite par la femme, c'est pour la commercialisation. Si c'est consommé dans le ménage, c'est sous forme de prêt que l'homme doit lui rembourser. L'homme préfère aller à l'exode plutôt que de consommer la production de sa femme. Ce que gagne la femme, c'est pour ses parents, ses frères, parfois ses enfants, mais pas pour son mari. « *Sinon quand le mari est riche, il amène une autre femme !* »

### **Rôle de l'Union dans la commercialisation des produits de ses membres**



Les producteurs pratiquent le warrantage pour plusieurs raisons :

- afin de consommer le produit en période de soudure
- il y a ceux qui mettent en warrantage les semences, pour faire de la sélection massale
- quoiqu'il en soit la majorité des produits ne sont pas destinés à la vente

Ainsi, même si l'Union a reçu des formations à la vente groupée, la commercialisation n'étant pas l'objet principal du warrantage, les ventes se font de façon individuelle.