

# Le warrantage au Niger, pour renforcer la trésorerie des paysans

## ► WARRANTAGE

Daniel Marchal (daniel.marchal@fao.org)

**L**E WARRANTAGE, ou « crédit stockage », est une technique qui permet aux paysans de mieux valoriser leurs produits agricoles tout en sécurisant le financement rural. Il connaît un franc succès au Niger, où il a été introduit il y a plus de 10 ans.

► Daniel Marchal est coordinateur au Niger du projet de la FAO « Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire », qui fait suite au projet « Intrants ». Ingénieur agronome, il travaille depuis 30 ans dans des projets de développement rural. Il a introduit le warrantage à Madagascar à la fin des années 80 et au Niger en 1999.

► Le Projet « Intrants » de la FAO au Niger (de 1999 à 2008) s'est intéressé aux problèmes de gestion des intrants agricoles par les petits producteurs, et en particulier : (i) au financement des intrants, en développant le warrantage, (ii) à la distribution de proximité d'intrants, en appuyant les OP à se doter d'un réseau de boutiques d'intrants coopératives, (iii) à l'utilisation rationnelle des intrants, avec la technique de micro dose d'engrais au poquet, (iv) à la concertation paysanne, avec le regroupement des commandes d'intrants, la défense des intérêts des paysans et l'élaboration d'une stratégie d'approvisionnement en intrants pour une agriculture durable au Niger.

**A**U NIGER, comme ailleurs en Afrique subsaharienne, bon nombre de paysans sont contraints de vendre leurs produits agricoles au moment de la récolte, alors que les prix sont les plus bas, pour faire face à des besoins impératifs de trésorerie, payer leurs dettes, ou par manque d'infrastructures de stockage. Ils perdent alors l'opportunité de bénéficier de meilleurs prix quelques mois plus tard, ou doivent racheter pour leur consommation les mêmes produits en période de soudure, lorsque les prix sont élevés. Par ailleurs, les institutions financières (IF) sont généralement réticentes à prêter aux petites exploitations agricoles qui disposent de peu de garanties et présentent un niveau de risque important (la production agricole étant fortement dépendante du climat, très variable au Sahel).

Le warrantage (ou « crédit stockage »), introduit au Niger à partir de 1999 par le projet « Intrants » de la FAO, offre aux producteurs la solution suivante : en stockant leurs produits agricoles dans un entrepôt fiable et en les utilisant comme garantie auprès d'une IF, les producteurs peuvent accéder à un prêt de quelques mois au moment de la récolte ; ils satisfont ainsi leurs besoins de liquidité tout en évitant de brader leurs produits.

**Le warrantage, un moyen de sécuriser le crédit.** Le warrantage « classique » fait appel à un entrepreneur

agréé (le « warrant »), qui joue un rôle d'intermédiaire entre la banque et le producteur. Au Niger, cette technique a été adaptée aux petits producteurs : le stock est gardé dans des petits magasins au sein même des villages et des organisations paysannes (OP) servent d'intermédiaires entre producteurs et IF.

En novembre-décembre, les OP proposent à leurs membres de stocker une partie de leur production dans un magasin collectif (appartenant à l'OP ou mis à sa disposition). Chaque producteur stocke selon ses moyens et marque ses sacs dans le magasin. L'IF vient contrôler le stock, en vérifie la qualité et la quantité. Le magasin est ensuite fermé avec deux cadenas, un pour l'IF et l'autre pour l'OP. Ce système à double cadenas permet un contrôle du stock à la fois par l'OP et l'IF. La présence du magasin au milieu du village assure la sécurité du stock.

Une fois le stock vérifié, l'IF accorde à l'OP un crédit déterminé en fonction du stock constitué. Pour limiter le risque en cas de chute des cours, le crédit est limité à un pourcentage (80 % ou 90 %) inférieur à la valeur du stock au moment de la récolte. Le crédit est octroyé pour une durée maximale de 6 mois. Les taux d'intérêt sont relativement élevés et varient de 2 à 2,5 % par mois. L'OP redistribue le crédit à ses membres. Certains producteurs l'utilisent pour mener une activité génératrice de revenus (AGR) : embouche, maraîchage, transformation, etc. Pendant toute



© D. Marchal

la durée du stockage, l'IF et l'OP contrôlent régulièrement le stock et le protègent des nuisibles. Les frais de stockage sont pris en charge par les producteurs. En avril-mai, les producteurs remboursent leur crédit à l'OP (ils peuvent utiliser l'argent des AGR); l'OP rembourse l'IF. Le magasin est alors ouvert, et le stock peut être retiré. Il est soit vendu (ventes groupées ou individuelles) à un prix nettement plus favorable qu'à la récolte, soit consommé par les familles des producteurs. Les producteurs peuvent également choisir de vendre le stock pour rembourser le crédit; dans ce cas, la vente a lieu en présence de l'IF, car le stock n'est jamais libéré avant le remboursement du crédit. En cas de non remboursement à échéance du crédit, le stock est vendu par l'IF pour solder le crédit.

Les avantages du warrantage sont multiples, du côté des producteurs comme des IF. Ce système permet aux producteurs de différer la vente de leurs produits, et donc de profiter de meilleurs prix; les ventes groupées permettent en outre de meilleures marges de négociation avec les acheteurs. Quand le stock est utilisé pour l'autoconsommation, le warrantage permet de renforcer la sécurité alimentaire des familles, en évitant le rachat à prix fort de céréales bradées à la récolte. Pour les IF, le warrantage permet de s'impliquer dans le financement de l'agriculture en réduisant les risques: la garantie constituée par le stock présente une forte valeur marchande (supérieure à la valeur du crédit); elle a un fort degré de « liquidité » (elle peut être facilement vendue sur le marché) et elle est divisible.

**Un système en pleine expansion au Niger.** Le warrantage s'est rapidement développé dans tout le pays: le financement des produits warrantés est passé d'environ 2 millions de FCFA en 1999 à 246 millions de FCFA en 2002 et près de 600 millions de FCFA en 2009. Aujourd'hui, une dizaine d'Institutions financières décentralisées (IFD<sup>1</sup>) et une centaine d'OP interviennent dans le warrantage au Niger. Trois IFD assurent les trois quarts du volume total des prêts warrantage. Les banques commerciales (comme la Banque régionale de solidarité) commencent également à s'impliquer en refinançant les IFD.

Les produits agricoles utilisés dans le warrantage doivent être facilement stockables et sujets à des hausses de prix intra annuelles régulières et suffisamment importantes (pour au moins couvrir les coûts du crédit et les frais de stockage). La gamme des produits utilisés pour le warrantage est large. Par exemple, les producteurs de la fédération Mooriben stockent 15 produits, les principaux étant l'arachide, le mil, le riz, l'oseille et le niébé. La fédération Sa'a de Maradi met en garantie principalement du souchet, de l'arachide et du mil. À Diffa, les paysans se sont spécialisés dans le poivron séché.

Les pertes liées au stockage sont négligeables. Cer-



© D. Marchal

tains produits comme le niébé sont plus rarement mis en garantie, car ils sont sujets aux attaques d'insectes lors du stockage.

Le warrantage s'est développé dans tout le Niger, depuis Ayorou à l'Extrême-Ouest, jusqu'à Diffa à l'Extrême-Est. Seule la région d'Agadez reste encore timide, du fait de la difficulté d'installation d'IF.

Les stocks de produits utilisés comme garanties sont destinés à la vente dans la moitié des cas; ils servent également de semences (32 %) ou de vivres pour la soudure (18 %).

Lorsque le stock est vendu, l'argent de la vente connaît de multiples utilisations. Il permet surtout de mieux répartir et d'augmenter la trésorerie des producteurs, pour répondre à divers besoins (sociaux ou économiques), comme le remboursement d'autres crédits, l'achat d'intrants, etc.

Le stockage des produits permet un gain moyen de 19 % à 113 % en six mois, l'augmentation moyenne (sur 10 ans) des prix des principaux produits vivriers étant de 56 %. Ces gains varient fortement d'une année à l'autre, en fonction surtout des niveaux de récoltes du Niger et des pays voisins: en cas de bonnes récoltes, les prix augmentent peu; en cas de faibles récoltes, les augmentations de prix sont fortes (mais les quantités stockées sont aussi plus faibles). Les distributions d'aide alimentaire ou les ventes à prix modérés pratiqués par l'État, les ONG ou le Programme alimentaire mondial (Pam) peuvent limiter la hausse des prix et compromettre le warrantage. Mais les quantités sont généralement trop faibles pour casser durablement les prix.

Au Niger, le warrantage est souvent pratiqué à titre individuel, l'OP ne servant qu'à gérer le magasin et la relation entre le banquier et les producteurs. Même si les producteurs sont encouragés à pratiquer des AGR pour faciliter le remboursement, ils restent libres de l'utilisation de leur crédit<sup>2</sup>. Cette liberté des producteurs dans l'utilisation du crédit constitue d'ailleurs une des clés de réussite du warrantage au Niger. Elle est rendue possible par la garantie éminemment liquide, divisible et d'une valeur supérieure à celle du crédit.

Si le warrantage a fortement progressé ces dernières années, le volume total stocké dans le cadre du warrantage est aujourd'hui encore faible (total d'environ 5 000 tonnes par an, ce qui représente 0,1 % de la production nationale). Le warrantage a donc une grande marge de progression au Niger. Aujourd'hui, son développement reste limité par les capacités de gestion et d'organisation des OP et des IF. C'est donc plus à travers des actions de renforcement des capacités de gestion, d'organisation des agriculteurs et de leurs OP et de professionnalisation des SFD, qu'à travers le simple octroi de crédits ou de lignes de crédit, que le warrantage continuera à se développer au Niger. ■

1. Toutes les IFD du Niger sont impliquées dans le warrantage.

2. Il est donc difficile d'estimer la part des crédits utilisés dans les AGR.