

# **REVUE DU WARRANTAGE PAYSAN AU NIGER**

**Version définitive**

**Elaboré pour le compte de la FAO, Niger**

**par**

**Jonathan Coulter et Sani Mahamadou**

**[Jcoulter01@yahoo.com](mailto:Jcoulter01@yahoo.com); [redalle2000@yahoo.fr](mailto:redalle2000@yahoo.fr)**

**Décembre, 2009**

# TABLE DE MATIERES

<b>SIGLES, TERMES ET ABREVIATIONS .....</b>	<b>II</b>
<b>REMERCIEMENTS .....</b>	<b>III</b>
<b>SOMMAIRE .....</b>	<b>1</b>
<b>CHAPITRE 1 : INTRODUCTION .....</b>	<b>4</b>
1.1 OBJETS ET TERMES DE REFERENCES.....	4
1.2 APPROCHE .....	5
<b>CHAPITRE 2 : LA CONCEPTION DU WARRANTAGE AU NIGER .....</b>	<b>6</b>
<b>CHAPITRE 3 : L'EVOLUTION DU WARRANTAGE AGRICOLE AU NIGER.....</b>	<b>9</b>
3.1 PROJETS ET ACTEURS IMPLIQUES .....	9
3.2 BREF HISTORIQUE DU WARRANTAGE PAYSAN .....	10
3.3 SITUATION ACTUELLE.....	13
3.4 USAGE DU CREDIT .....	19
3.5 DEVELOPPEMENT DE LA TIERCE-DETENTION? .....	20
3.6 ASPECTS LEGAUX DU WARRANTAGE .....	21
<b>CHAPITRE 4 : LA RENTABILITE DU WARRANTAGE .....</b>	<b>22</b>
<b>CHAPITRE 5 : SITUATION ET APPROCHES DES IMF .....</b>	<b>24</b>
5.1 INTRODUCTION.....	24
5.2 LES RESEAUX D'EPARGNE ET DE CREDIT .....	25
5.3 LES MUTUELLES EN DEHORS DES TROIS RESEAUX .....	26
5.4 LES IMF DE CREDIT DIRECT.....	27
5.5 PROGRAMME ET ONG AYANT UN VOLET CREDIT .....	28
5.6 OBSERVATIONS SUR LE DEVELOPPEMENT DES IMF ET LEUR IMPLICATION DANS LE WARRANTAGE .....	28
<b>CHAPITRE 6: CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS.....</b>	<b>30</b>
6.1 CONCLUSIONS GENERALES SUR LE WARRANTAGE PAYSAN AU NIGER .....	30
6.2 RECOMMANDATIONS SPECIFIQUEMENT DANS LE DOMAINE FINANCIER .....	32
6.3 LES AUTRES LEÇONS A CAPITALISER .....	33
6.4 PROPOSITION D'UN PROJET DE MARKETING SOCIAL POUR LE WARRANTAGE.....	42
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>48</b>
<b>ANNEX 1 : LISTE DES PERSONNES CONTACTEES .....</b>	<b>49</b>
<b>ANNEX 2 : DISPOSITIFS POUR LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET .....</b>	<b>51</b>
A.2.1 DISPOSITIF POUR LA CONSTRUCTION, L'ATTRIBUTION ET LA GESTION DES MAGASINS.....	51
A.2.2 DISPOSITIF POUR LE FINANCEMENT DE L'ACTIVITE EXPERIMENTALE DANS LE DOMAINE DU MAGASINAGE/WARRANTAGE.....	53
A.2.3 DISPOSITIF POUR L'EXTENSION DES SERVICES DES MUTUELLES.....	54

## SIGLES, TERMES ET ABREVIATIONS

AGR	Activité Génératrice de Revenu
ANIP/MF	Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de Microfinance
APBEF	L'Association Professionnelle de Banques et des Etablissements Financières
ARK	Asusun Raya Karkara de Douchi
BI	Boutique d'Intrants
BC	Banque Céréalière
BIA	Banque International pour l'Afrique
BRS	Banque Régionale de Solidarité
CCFD	Comité Catholique Contre la Faim Pour le Développement
CS TAANADI	Coopérative de Service Taanadi
DID	Desjardins International de Développement
ECOBANK	Banque Ecobank Niger
EDP	ONG Eco Développement Participatif
FUGPN MOORIBEN	Fédération des Unions des Groupements Paysans du Niger Mooriben
FSA	Fonds de Solidarité Africain
FUCOPRI	Fédération des Unions des Coopératives des Producteurs de Riz
FCFA	Franc Unité monétaire de la Zone Franc
IARBIC	Intensification de l'Agriculture pour le Renforcement des Boutiques Intrants Coopératives
IMF	Institution de Microfinanc
MDA	Ministère de Développement Agricole
OP	Organisation des Producteurs
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PDSF	Programme d'Assistance Technique aux Services Financiers
PDSFR	Programme de Développement des Services Financiers Ruraux
PASA	Programme d'Appui à la Sécurité Alimentaire
RCCM	Registre du Commerce et du Crédit Mobilier
SICR KOKARI	Service d'Intermédiation du Crédit Rural Kokari
Taux d'avance	le taux de crédit par rapport à la valeur du stock
WOCCU	World Council Of Credit Unions

## **REMERCIEMENTS**

Les auteurs remercient l'appui de tous les informants qui ont voulu partager leurs connaissances pendant la durée de l'étude, et M. Marchal et le personnel du Projet IARBIC de la FAO, qui ont appuyé en matière de planification, logistique et organisation des réunions.

## SOMMAIRE

Ce rapport a été commandité par la FAO, qui cherche des propositions concrètes pour accélérer l'adoption du warrantage par les paysans, soit par la mise en place d'une ligne de crédit, d'un fonds de garantie ou d'autres démarches. Le rapport passe en revue l'expérience de la mise en œuvre au Niger depuis 1999, par la FAO et les autres acteurs, fait ressortir des leçons pour les décideurs et les praticiens, et ensuite, propose des dispositifs pour accélérer l'adoption.

Dans certains pays de la région ouest-Africaine, ce sont des prestataires de service spécialisés, appelés « tiers détenteurs » qui ont développé le warrantage au niveau commercial, mais au Niger c'est un dispositif utilisé surtout au niveau paysan. C'est une approche où les paysans, à travers leurs organisations producteurs (OP) stockent leurs produits jusqu'à la soudure, et obtiennent des prêts auprès des institutions de micro finance (IMF), et sous contrôle d'un système de « double cadenas ». Les prêts leur permettent de mener des activités génératrices de revenu (ou AGR) ou de faire face à leurs obligations sociales et financières. Après dénouement du crédit, ils peuvent vendre le stock ou le retenir pour la consommation familiale dans une période de pénurie relative où les prix sont généralement hauts.

La FAO a promu le warrantage avec le concours d'autres acteurs, dans le cadre du Projet Intrants (maintenant IARBIC), en cherchant à intéresser les paysans à adopter les technologies de hauts rendements, spécialement l'administration des engrais par le système de micro-dose. Le warrantage a débuté avec une courbe ascendante d'adoption, mais a chuté en 2003/04, due à la faiblesse des IMF mutuelles au Niger et à la mauvaise compréhension du warrantage. La situation s'est corrigée et les IMF de crédit direct (SICR KOKARI, Coopérative TAANADI et ASUSU CIIGABA) ont pris le relais en matière de financement, appuyées par des fonds d'investissement internationaux et les prêts commerciaux des banques commerciales, et le volume d'activité a augmenté. En 2008/09, le volume des prêts qu'on a pu recenser est arrivé à FCFA 593 millions, ce qui représente à peu près 5 000 tonnes de produits, surtout des arachides et du mil, mais aussi du niébé, du riz paddy, l'oseille, le sésame, le souchet (à Maradi), le poivron séché (à Diffa), et plusieurs autres produits secs. Le warrantage pourrait être très intéressant avec d'autres produits de maraichage, comme les oignons, l'ail, les tomates séchées, dû à une énorme variabilité saisonnière dans les cours, mais il paraît que les OP ne maîtrisent pas encore les opérations de façon de pouvoir pérenniser l'activité avec ces produits.

L'évolution positive des volumes cache des écarts interrégionaux importants, et on a constaté une baisse dans l'activité dans la région de Maradi, ainsi comme une concentration de l'activité dans certaines communautés (notamment Konkorido et Gadambo), qui suggère que quand les paysans et leurs OP apprennent à bien maîtriser l'activité, l'impact est fortement positif. En même temps il faut reconnaître que le volume stocké dans le cadre du warrantage représente un peu plus que 0,1% de la production de céréales et légumineuses au Niger, et moins de 10% des volumes de paddy mobilisés par les réseaux Malgache – mais là il faut souligner que les paysans malgaches ont à peu près 20 ans d'expérience.

Les trois IMF susdites de crédit direct ont augmenté très rapidement leur portefeuille de crédits depuis 2005, de façon qu'elles occupent une place très importante dans le développement de la finance rurale en général. Le warrantage représente autour de 6% de ce portefeuille dans l'actualité. Il est important d'assurer la stabilité de ces IMF et en même temps augmenter la portée des mutuelles les plus performantes, de caractère urbaine à l'heure actuelle, afin qu'elles puissent offrir des services de proximité, y compris l'épargne. L'intérêt d'un réseau mutualiste pour créer des guichets ruraux pourrait offrir un créneau pour atteindre ce dernier but.

On a constaté que le warrantage paysan au Niger est un succès dans son ensemble. Il laisse des bénéfices réels aux paysans, et il est apparemment durable et performant en matière de remboursement. Il est simple, maîtrisable du point de vue technique, et permet aux paysans de mieux gérer leurs ressources en nature et espèces, ce qui facilite directement et indirectement l'adoption des technologies qui augmentent leur productivité agricole. Dans la partie sud du Niger, le warrantage semble être un outil beaucoup plus durable pour promouvoir la sécurité alimentaire en périodes de soudure que les banques de céréales. Par ailleurs il apparaît que le warrantage est un bon outil pour relancer la coopération entre paysans, ce qui aura des autres retombées bénéfiques dans le monde rural. Toutefois on perçoit paradoxalement que la force du dispositif repose en grande partie sur le fait que les produits sont stockés au nom des individus, qui permet un meilleur sens d'appropriation.

On a constaté un processus d'adaptation, en grande partie spontané, où les OP et IMF cherchent à tirer plus de profit de l'activité, qui explique l'adoption relativement massive de ce dispositif dans certaines communautés. Il faut construire sur les bonnes pratiques de ces communautés et capitaliser les leçons des dix dernières années afin d'accélérer l'adoption sur l'ensemble du pays, avec une approche de marketing social. Surtout il faut:

1. Un travail continu pour former les paysans, qui sont les plus grands bénéficiaires de l'activité, afin de développer ses stratégies et approches. Il faut rechercher un maximum de prise en charge par les OP elles mêmes, qu'elles développent des relations de moyen ou même long terme avec leurs IMF et les institutions financières (comme les banques commerciales), et qu'ils développent leurs administration, comptabilité/audit et analyse des opérations
2. Continuer à développer le warrantage comme produit, en introduisant des nouvelles approches qui le rend mieux adapté aux besoins des paysans, par exemple en augmentant le nombre de déstockages, et en liant le crédit de campagne avec le warrantage au moment de la récolte (p.ex. : dans le cas des tomates séchées des femmes, ou du souchet).
3. Améliorer la gestion du risque que la variation de prix des produits warrantés influence de façon défavorable sur les revenus des paysans et leur remboursement, en fixant le taux d'avance (le taux de crédit par rapport à la valeur du stock) de manière prudente (comme à Konkorido Douchi) et développant un dispositif qui tient compte d'un certain nombre de facteurs comme l'évolution de la production, des prix des produits sur le marché national et international, des risques éventuels liés à des facteurs exogènes.

4. Augmenter le warrantage avec les produits difficiles à stocker, surtout le niébé, toujours en clarifiant les options technologiques et qui s'avèrent rentables
5. Entamer un débat sur la politique de l'Etat en matière de commercialisation agricole et son impact sur le warrantage et les activités privées en général (commercialisation de niébé en 2008)
6. Développer un dispositif pour mieux canaliser les subventions des bailleurs de fonds et les projets, en ce qui concerne la construction et la gestion des magasins, dans le cadre de la sécurité alimentaire et l'appui aux OP.
7. Une approche de marketing social, ce qui permet de cerner rapidement les opportunités et contraintes et pour maximiser le taux d'adoption. C'est une approche de longue haleine, qui exige un processus de gestion et budgétisation assez souple.

Par contre, on ne recommande pas une ligne de crédit ou un fonds de garantie pour le développement du warrantage, compte tenu du fait que celui-ci s'est avéré un des produits le plus sécurisés des IMF et ne comporte pas des risques spéciaux, et parce que la disponibilité de financement ne constitue pas un goulot d'étranglement important dans l'environnement des institutions financières du Niger. Néanmoins d'autres démarches dans le domaine financier sont préconisées, notamment : (a) que la FAO recommande que la BCEAO supervise directement les IMF leader; (b) que celles-ci développent davantage leurs systèmes d'analyse de produits ; (c) que le Projet IARBIC cherche un partenariat avec les mutuelles les plus performantes (consulter les résultats du rating ou d'une évaluation externe de l'institution) pour l'extension de leurs réseaux ; (d) de mettre au point les aspects légaux et documentation correspondant au warrantage paysan ; (e) de mettre en place un cadre réglementaire pour la tierce détention, et ; (f) d'investiguer la faisabilité d'un dispositif de refinancement du warrantage comme produit rencontrant l'agrément des autorités monétaires.

Les consultants proposent un projet de cinq années pour accélérer l'adoption du warrantage au Niger, avec une cible de FCFA 3 milliards de prêts warrantés par an à la fin, soit à peu près 5 fois le volume actuel. Les activités comprennent :

- *une activité forte de suivi et d'expérimentation afin d'informer l'approche du projet, et qui le permet de s'adapter aux réalités sur le terrain*
- *l'information et formation des paysans et pour mieux s'approprier de l'activité et développer leurs approches*
- *les susdites démarches dans le domaine financier (visant en partie à développer le professionnalisme dans le magasinage au profit de l'agriculture et du commerce)*
- *un dispositif qui assure l'utilisation maximale des magasins construits par le projet*
- *amélioration des dispositifs d'information sur le marché en impliquant d'avantage les OP et les institutions financières (IMF et banques commerciales) dans la collecte, l'analyse et l'utilisation des informations*
- *Des évaluations de mi-parcours et finale*

Ce qui est proposé pourrait être un sous-projet de l'IARBIC, géré par une institution nigérienne qui a une bonne représentation sur le terrain, mais la durée sera plus longue (5 années par rapport aux 1,5 années que dure l'IARBIC à partir de la fin de 2009), et le budget plus élevé. De façon provisoire, on estime le coût total en FCFA 1,4 milliard, contre FCFA 514 million que l'IARBIC a prévu pour développer le warrantage, y compris la construction et réhabilitation des magasins. On identifie deux moyens pour combler ces différences importantes de coût et de durée. D'une part l'Union européenne nous informe qu'il est possible d'étendre la mise en œuvre du Projet IARBIC à condition que les dépenses aient été budgétisées bien à l'avance, d'autre part on peut chercher des cofinancements du côté des autres bailleurs de fonds, en se basant sur les acquis importants du warrantage paysan au Niger et les bonnes perspectives en matière de sécurité alimentaire, commercialisation agricole, genre et surtout sa durabilité.

En cas de devoir rester dans l'enveloppe de financement prévu pour l'IARBIC, c.-a.-d. FCFA 513.2 millions pour toutes les activités de warrantage, avec déboursement en 2 ans, la FAO devra formuler un budget plus modeste et prioriser en termes d'activités entreprises. Nous considérons que toutes les activités proposées sont d'une importance à peu près similaire, mais on pourrait économiser sur les activités qui exigent un travail de longue haleine. De toute façon, il est important de corriger l'inclination du Projet IARBIC vers le court terme, et rechercher de fonds supplémentaires qui permettent d'adopter une approche plus holistique et de longue haleine.

## **CHAPITRE 1 : INTRODUCTION**

### ***1.1 Objets et termes de références***

Le système du « warrantage paysan » a été mis en place au Niger pendant les dernières dix années dans le cadre d'un projet FAO financé surtout par la Coopération Belge. C'est une expérience pionnière qu'il vaut la peine d'analyser afin d'orienter les efforts futurs dans ce domaine, surtout au Niger et les autres pays Sahéliens.

Pour cela, l'Agence Française de Développement (AFD), en consultation avec la Fondation FARM, a contractualisé M. Jonathan Coulter, consultant britannique en commercialisation agricole, pour faire une étude qui capitaliserait ces expériences. Par suite, la FAO a décidé contractualiser M. Coulter pour réaliser une étude supplémentaire dans le cadre du Projet Intensification de l'Agriculture par le Renforcement des Boutiques d'Intrants Coopératives (Projet IARBIC), sur des dispositifs (soit une ligne de crédit (LC), un fonds de garantie (FDG) et/ou autres) pour accélérer l'adoption du warrantage au Niger. ***Ce rapport relève de cette deuxième étude et vise les besoins spécifiques de la FAO.*** Il s'agissait de confirmer ou non la nécessité de mettre en place une LC et/ou un FDG, et le cas échéant, de proposer les modalités de fonctionnement et négocier avec les structures devant héberger ces fonds et rédiger un ou des contrats prêts à être signés pour une mise en œuvre immédiate. Au cas contraire, ou la LC ou le FDG ne s'avérait pas la démarche la plus adéquate aux besoins recensés sur le terrain, il devrait proposer une autre façon de les utiliser, et les modalités de placement.

M. Coulter a travaillé avec le concours du Projet IARBIC, et de M. Sani Mahamadou,



consultant local et spécialiste en microfinance que la FAO a engagé pour faire une revue des pratiques de warrantage. La juxtaposition des études commanditées par la FAO et l'AFD a permis au consultant de réaliser un travail beaucoup plus approfondi qu'il n'aurait été possible de réaliser de façon isolée. Néanmoins il faut reconnaître que le Niger est un grand pays et l'activité du warrantage s'étend depuis Tillabéry jusqu'à Diffa, soit une distance de presque 1 500 km, et celui-ci a obligé de concentrer les visites de terrain dans certaines régions, notamment celles de Tillabéry, Maradi et Dosso ; il n'a pas été possible de visiter par exemple les zones maraîchères comme Diffa et Madaoua.

Cette juxtaposition explique par ailleurs l'apport de M. Mahamadou comme co-auteur de ce rapport.

## ***1.2 Approche***

L'étude a été réalisée à travers les activités suivantes :

- Recherche bibliographique, en Angleterre et au Niger
- Des réunions à Niamey, avec plusieurs instances du Gouvernement et des bailleurs de fonds, institutions de micro finance (IMF), organisations paysannes (OP) faitières, transitaires, et des bureaux d'études
- Un déplacement de cinq jours à la Région de Maradi, où les consultants ont eu des entretiens avec les IMF et banques de la place, et ont eu des entretiens avec des OP au village de Gadambo. Des visites aux OP qui pratiquent le warrantage dans le sud-ouest du pays : Gobéri, Konkorido, Dantchandou et Karabédji
- Une réunion de restitution avec les parties prenantes à la FAO.
- Préparation du rapport, au Niger

Entre les rapports que nous avons étudiés il faut mentionner spécialement le rapport PDSFR sur le warrantage au Niger (Fraslin, 2005), le rapport de l'Atelier de Partenariat entre Organisations Paysannes et Institutions de Microfinance (Wampfler, 2005), les rapports de supervision de Boubacar et Issaka (2006a et 2006b), le rapport de la mise en œuvre du programme PASA par la Fédération Mooriben, et d'autres documents affichés au site web du Projet Intrants ([http://www.fao.org/landandwater/fieldpro/niger/default\\_fr.htm](http://www.fao.org/landandwater/fieldpro/niger/default_fr.htm)).

Les termes de références privilégient l'efficacité et la durabilité comme objectifs clés de l'activité de warrantage. Par la suite, nous identifions le niveau et l'évolution de l'adoption du warrantage comme les indicateurs pour l'atteinte de ces objectifs. Le warrantage produit plusieurs bénéfices (conservation des semences, revenus augmentés à travers la vente des produits et les activités génératrices de revenu, sécurité alimentaire, une meilleure gestion de la trésorerie familiale etc.), et implique certains coûts additionnels (construction de magasins, intérêts, temps consacrés à des réunions, le maintien des engagements collectifs etc.), mais c'est à travers de leur usage de ce service que les paysans montrent leur propre pondération de ces différents bénéfices et coûts. C'est le niveau de l'évolution de l'adoption qui permet de mieux cerner la valorisation de la part des paysans, y compris les femmes paysannes - bien qu'il faille ajouter un avertissement que les subventions peuvent fausser cette équation dans une certaine mesure. Toutefois, il est peu probable que les paysans adopteront le warrantage

si l'activité de stockage ne rapporte pas des bénéfices nets à elle seule; c'est pourquoi nous essayons d'évaluer les bénéfices de ces activités dans le Chapitre 4.

Quant à la structure du rapport, nous commençons avec le Chapitre 2 où nous expliquons le système de warrantage tel qu'il a été introduit au Niger, et dans le Chapitre 3, nous traçons l'évolution de l'activité. Dans le Chapitre 4 nous essayons d'évaluer ces bénéfices aux paysans de l'activité de stockage. Dans le Chapitre 5 nous focalisons notre attention sur le rôle des IMF de crédit direct qui sont devenus les liens vitaux de financement pendant les dernières années. C'est dans le Chapitre 6 que nous présentons nos conclusions, nos recommandations et propositions spécifiques par rapport aux termes de références.

## **CHAPITRE 2 : LA CONCEPTION DU WARRANTAGE AU NIGER**

Les origines du warrantage remontent à l'antiquité, voire les civilisations de Mésopotamie et Rome s'en sont servies. C'est un dispositif qui permet aux personnes de déposer leurs produits dans un entrepôt sécurisé et de recevoir en contre partie un document commercial leur permettant d'obtenir un crédit auprès d'une institution financière ; parfois, le système permet de vendre le produit par l'endos du même document ou d'un récépissé attaché.

En Afrique Occidentale, on catégorise le magasinier comme un « tiers détenteur » qui reçoit typiquement des cargaisons de produits de consommation importés (sucre, riz, cigarettes etc.) ou de produits exportés (comme le cacao ou le café), et les détiennent comme sécurité pour un financement bancaire. On dit que ces produits sont *mis en gage* à faveur de la banque. Le service est régi par une convention tripartite de « tierce détention » entre la banque, l'emprunteur et le tiers détenteur. C'est une pratique très connue dans les pays côtiers et surtout dans les ports, et même au Mali nous connaissons les noms de trois prestataires de services spécialisés dans ce domaine. Toutefois la tierce détention se pratique très peu au Niger, et quelques unes des banques témoignent des mauvaises expériences avec les prestataires de services (en particulier les transitaires) qui ont entraîné la disparition et détérioration physique des produits mis en gage.

Malgré cet échec, le Niger a développé un autre type de warrantage, depuis 1999, sous l'influence du Projet Intrants de la FAO. Dans ce cas, le warrantage a été conçu au début comme moyen d'accélérer l'adoption de la technologie améliorée pour la production des vivres, surtout la fertilisation par microdosage. Les programmes de technologie améliorée se sont souvent heurtés aux difficultés de marchés liés à leur succès technologique. Les paysans récoltent plus de produits, mais le bradent juste après la récolte pour satisfaire des besoins financiers immédiats. Par contre, le Projet Intrants a cherché à aider les paysans à améliorer leurs revenus par la vente d'une partie de leur récolte en période de soudure, et en même temps générer des ressources financières additionnelles qu'il peut investir dans les intrants pour la nouvelle campagne, et ainsi démarrer un cercle vertueux de développement.

Depuis l'introduction de l'approche en 1999, le producteur peut l'utiliser pour obtenir, auprès des institutions de micro finance, un crédit lui permettant de mener des activités génératrices de revenu (ou AGR), comme la culture maraîchère, élevage, commerce et artisanat, ou de faire face à ses obligations sociales et financières (habillement, santé, cérémonies, éducation,

etc.) à la récolte. Il pourra toutefois prendre possession de son stock après remboursement du crédit à une période de pénurie où les prix sont généralement hauts.

En outre, le warrantage apparaît comme une voie pour relancer l'offre de services financiers en faveur des producteurs agricoles (une offre qui existait dans certaines zones lors de l'UNCC mais qui a disparu avec la sa fermeture). Pour l'IMF, l'activité fournit une garantie relativement fiable qui permet de sécuriser ses opérations.

On encourage les paysans à stocker des produits qui peuvent être conservés sans difficultés, et facile à vendre, et ont de variations de prix d'une certaine prévisibilité qui permet d'anticiper des gains à travers un stockage intra-annuel. Les acteurs principaux sont les paysans individuels, leurs OP et l'IMF. Il faut noter que les paysans participent à travers leurs OP qui gèrent les magasins et s'occupent des relations avec l'IMF, y compris l'emprunt et le remboursement du prêt. Toutefois, il est normal que les paysans déposent leurs produits dans le magasin à titre individuel, avec son nom marqué sur le sac. Après le dénouement du prêt, ce sont ces mêmes individus qui retirent leurs propres produits du magasin et s'occupent de leur vente. Les paysans peuvent vendre de façon groupée si ça leur convient, comme on observe avec des producteurs de souchet dans la région de Maradi quand ils vendent aux acheteurs Nigériens. Cette vente groupe n'est pas la préoccupation des responsables des OP. L'idée est de responsabiliser les membres des OP dans la commercialisation de leurs produits après le remboursement du crédit.

L'approche utilisée par les acteurs depuis dix ans environ est généralement la suivante :

- Animation / formation de l'OP et de l'IMF, par le Projet Intrants, une ONG ou un projet
- Préparation de la demande de crédit par l'OP. Il faut signaler que l'OP peut être un groupement de base, une union de groupements, ou même une fédération de groupements qui présente le dossier et gère les relations avec l'IMF en représentation des OP de base. Ce sont généralement des OP agréées par des instances de l'Etat.
- Acceptation de la demande de l'OP et du choix du magasin par l'IMF
- Mise en stock des produits dans de bonnes conditions : à la récolte (en novembre pour les cultures pluviales), les membres de l'OP stockent une partie de leur production dans le magasin, ayant assuré la propreté et appliqué des produits chimiques à l'intérieur de la structure (typiquement par aspersion)
- L'OP bénéficiaire du crédit et l'IMF contrôlent la quantité et la qualité du produit au départ (produit sec, sain, protégé contre maladies et ravageurs, mais aussi de bonne qualité commerciale), le magasin (propre, aéré, protégé des rongeurs, toits et murs étanches, protégé des risques d'incendies) et contrôlent leur évolution en cours de stockage selon des modalités convenues à l'avance.
- Le magasin est fermé avec deux cadenas : un pour l'OP et l'autre pour l'IMF de manière à ce qu'aucune des deux parties ne puisse retirer le stock sans la présence de l'autre.
- Une fois satisfaite par ces conditions, l'IMF octroie le crédit à l'OP qui le distribue entre ses membres. Le prêt est indexé sur le prix du marché au moment de la mise en stock (c'est la valeur du stock). Le taux d'avance (le taux du crédit par rapport à la valeur du stock) est inférieur à 100% pour prévenir les pertes physiques et les éventuelles baisses de

prix (ou les ‘manques à monter’) : si le cours du produit baisse, sa valeur doit rester suffisante pour rembourser le crédit. Le taux est généralement de 80 à 90% de la valeur au plus bas du stock.

- L’IMF et l’OP réalisent des contrôles périodiques pour assurer la sécurité et la qualité du stock (deux à trois contrôles par campagne)
- Remboursement : le remboursement doit obligatoirement être fait **avant** le déstockage, et doit couvrir les intérêts et pénalités de retard éventuelles.
- Déstockage : l’IMF ouvre le magasin et permet aux paysans de retirer leurs produits. Cependant, lorsqu’il faut prélever sur le stock pour rembourser, un accord peut être trouvé avec l’acheteur pour que remboursement, ouverture du magasin et vente soient simultanés. Ou encore, l’IMF peut accepter des déstockages partiels tant que la valeur du stock restant en magasin suffit à rembourser la dette.

Le Tableau No. 1 fournit des détails supplémentaires.

<b>TABLEAU No. 1 : DETAILS SUPPLEMENTAIRES SUR LE WARRANTAGE PAYSAN AU NIGER</b>	
<b>Points de discussion</b>	<b>Commentaires</b>
1. Productions	Choix des filières vivrières, surtout le mil qui est facile à stocker, et des produits de rente, comme le niébé, le souchet, l’arachide, le sésame, l’oseille etc. (quelques unes sont à la fois vivrières et de rentes)
2. Sélection des dossiers	L’acceptation du dossier se fait sous réserve de la pratique d’une activité génératrice de revenus (AGR)
3. Termes du crédit	Pas plus de six mois, avec intérêt typiquement dans la fourchette de 2% à 2,5% par mois et frais de dossier d’1%. Certains ONG et projets financent à des taux plus bas et fortement subventionnés qui ne permettraient pas aux IMF à s’autofinancer.
4. Contrôle technique du stockage	C’est une OP ou union qui stocke pour une durée de stockage de 5 ou 6 mois. L’IMF participe aux contrôles de l’état des magasins et des marchandises, qui se réalisent typiquement trois fois dans la durée du crédit.
5. Remboursement et vente	Les AGR doivent servir au remboursement ; en dernier recours, un déstockage partiel peut compléter une AGR déficiente pour le remboursement. L’AGR peut être collective, le remboursement aussi. Les membres cotisent un certain nombre de sacs de produits, nombre homogène ou hétérogène, dont une partie équitable du crédit équivalent sera investie dans l’AGR. Après remboursement, l’argent de la vente du produit peut être transformé en intrants commandés en groupe. Cela permet d’avoir une demande groupée, solvable et prévisible. Les paysans sont payés au stockage au prix du marché.
6. Responsabilité par rapport au stock et au remboursement	L’OP et l’IMF partage la supervision du stock, mais c’est l’OP qui gère le magasin et qui est responsable en dernier lieu. L’OP et l’IMF observent les prix, la vente est collective.
7. Assurances	Les OP n’assure pas leurs produits, mais le cautionnement mutuel, entre membres d’un seul groupement, et entre groupements dans les unions constituent une espèce d’auto-assurance.

Au Niger, le Projet Intrants a innové par rapport à une initiative antérieure pour introduire le warrantage paysan en Afrique de l’Ouest (les coopératives appuyées par TechnoServe au Ghana), en insistant sur le fait que les paysans peuvent utiliser leurs prêts en tout, ou

partiellement, pour réaliser des AGR. Certaines OP accompagnent leurs membres dans ce sens. On considère que de cette façon le paysan gagne deux fois, d'abord par l'AGR, et ensuite par l'augmentation de la valeur du produit. Mais c'est l'AGR qui assure le remboursement du prêt, et le stock sert de garantie seulement dans des cas particuliers où les AGR ne produisent pas suffisamment de revenu. En principe c'est une approche qui facilite le remboursement, pour deux raisons : (a) il évite une situation où l'OP doit prévoir à l'avance comment le crédit va être remboursé et doit s'entendre sur ceci avec l'IMF, et ; (b) il élimine le risque que les paysans ne peuvent pas rembourser dans le cas où le prix au dénouement du crédit n'arrive pas à couvrir le prêt et les dépenses.

## **CHAPITRE 3 : L'EVOLUTION DU WARRANTAGE AGRICOLE AU NIGER**

### ***3.1 Projets et acteurs impliqués***

Le maître d'ouvrage a été le Projet Intrants, financé par la Coopération Belge et mis en œuvre par la FAO en trois phases, Janvier 99 à Avril 2008, avec un coût total d'US \$ 6,8 million. Le Projet a trois composants principaux, c'est-à-dire : (a) la diffusion des technologies de production (surtout la microdose d'engrais) ; (b) le système d'approvisionnement en intrants aux paysans à travers des boutiques d'intrants coopératives (BI), et ; (c) l'appui au système de warrantage. Les activités du Projet dans ce dernier composant comprennent la formation, le suivi-évaluation, l'aménagement de magasins, et la sensibilisation des ministères, des techniciens et des agences de coopération.

Les activités du Projet Intrants ont intéressé un ensemble de partenaires, y compris 12 bailleurs de fonds, 20 différents projets de développement, beaucoup d'ONG et d'organisations paysannes. Ceux-ci ont cofinancé les mêmes activités, soit en espèce, soit en apports personnels. Un des projets plus significatifs est le PDSFR (le Projet de Développement des Systèmes de Financement Ruraux), financé pour le FIDA et l'AFD, et mis en œuvre entre 2002 et 2007. Ce projet vise l'ensemble des produits financiers, et cherche à renforcer les IMF avec les plans d'affaires, les procédures et la surveillance à travers l'Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de la Micro Finance (l'ANIP-MF).

En Juillet 2009, après un délai d'une année, le Projet IARBIC<sup>1</sup>, a pris le relais du Projet Intrants en ce qui concerne l'appui au warrantage. Il est toujours administré par la FAO, mais c'est la Communauté Européenne qui finance cette fois; il a une durée de deux ans, ce qui veut dire que l'appui est assuré jusqu'à mi-2010. En ce qui concerne la composante de warrantage, IARBIC prévoit un budget total de 784,000 Euros (FCFA 514.3 million), répartis dans les catégories suivantes :

Construction et réhabilitation de magasins	Euros 325 000
Equipements pour les magasins	Euros 45 000

---

<sup>1</sup> IARBIC = l'Intensification de l'Agriculture par le Renforcement des Boutiques d'Intrants Coopératives

Lignes de crédit	Euros 390 000
Formations en techniques de warrantage	Euros 45 500
Autres activités (état des lieux, appui aux IMF, atelier, évaluation)	Euros 23 500

### **3.2 Bref historique du warrantage paysan**

Au début les OP se sont financées à travers des Mutuelles d'Épargne et de Crédit : MUTEC, du réseau MCPEC (Mouvement des Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit) et du Crédit Rural du Niger (CRN), particulièrement à Zinder, Les MUTEC étaient appuyées par la GTZ qui assurait le rôle de refinancement avec des fonds limités. En réalité, ces mutuelles étaient des institutions faibles qui manquaient de fonds propres, et elles finançaient le warrantage avec les fonds placés par les projets et les bailleurs de fonds, directement ou à travers des OP qu'elles appuyaient. En outre, les mutuelles n'étaient pas bien gérées ; il leur manquait des contrôles, des salariés formés, et des structures faïtières performantes qui pouvaient fournir des services d'inspection et formation etc.

La technique s'est répandue rapidement dans tout le pays, et le financement des produits warrantés a augmenté d'environ 2 millions de FCFA en 1999 à 246 millions de FCFA en 2002/03. Toutefois, après quelques années d'engouement, le mécanisme a connu une crise et le volume financé a plongé à 120 millions de FCFA en 2003/04, dû à un manque de prudence qui se manifeste de trois façons :

- Les IMF prêtent trop facilement à des OP qui croient que le warrantage « leur est dû » du simple fait qu'ils ont un stock ;
- Les crédits sont accordés parfois tard, en janvier et souvent à 100% de la valeur du stock qui a déjà monté de valeur. Le warrantage concerne surtout les productions pluviales récoltées en octobre-novembre. Le prix le plus bas est en novembre et dès janvier-février, les prix remontent.
- « Les OP ne pensent qu'à racheter d'autres produits agricoles avec l'argent du warrantage » ;

Le Projet Intrants et certains autres acteurs, provoquent alors des débats sur la question pour amener les acteurs à plus de prudence, de rigueur et de professionnalisme et les règles suivantes furent proposées :

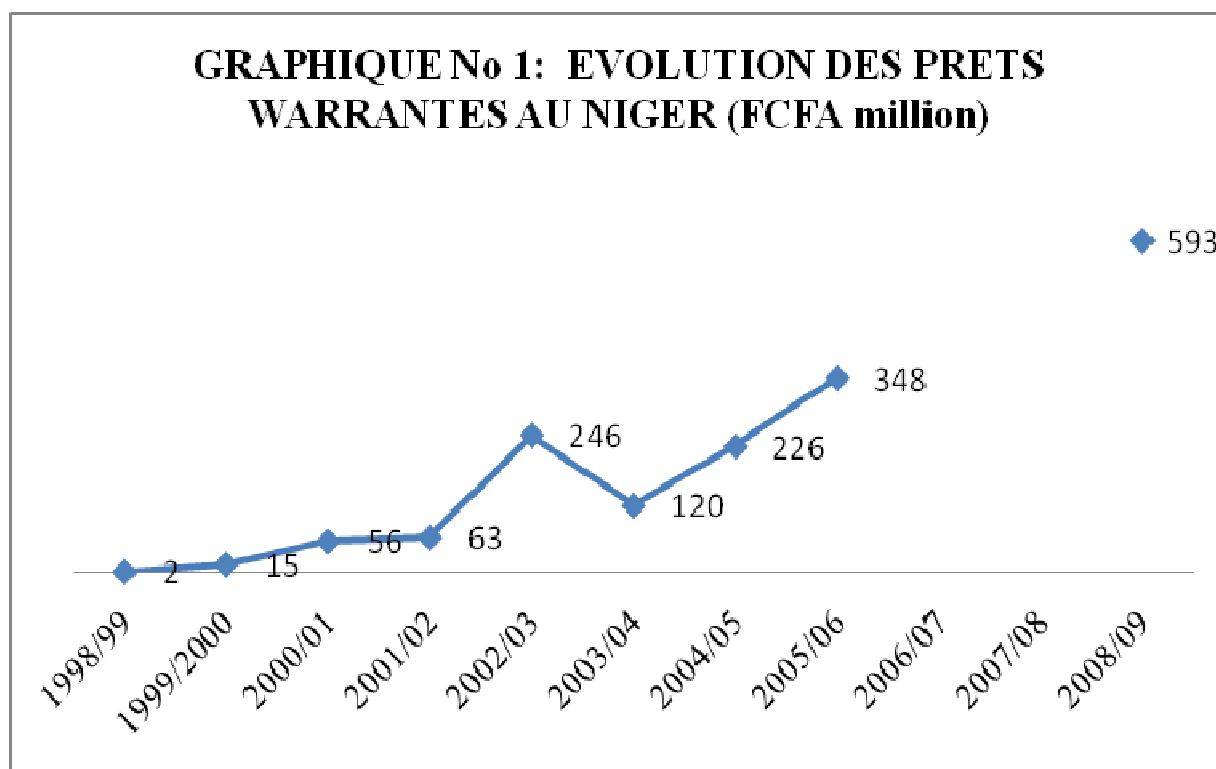
- Aux IMF : de ne prêter que 80% de la valeur du stock au plus bas (même si le crédit est accordé en retard et que les prix ont monté).
- Aux OP de constituer les stocks le plus tôt possible et aux IMF de refuser les stocks mal faits ou en retard.
- De ne jamais accepter de libérer le stock tant que le crédit n'est pas remboursé.
- D'amener les OP à proposer des Règlements Intérieurs (RI) stricts et de réfléchir aux AGR rentables.

Le warrantage redémarre alors avec :

- L'appui plus méthodique du projet PDSFR sur l'ensemble du secteur, surtout aux IMF

- Le développement de nouvelles IMF de crédit direct (surtout TAANADI, ASUSU CIIGABA, SICR KOKARI) et la création de YARDA généralement formés par les ex-employés de projets de développement qui avait appuyé antérieurement le warrantage – le rôle des mutuelles devient tout à fait secondaire. Ces IMF de crédit direct comptaient sur des dotations et des « fonds affectés » de certains projets ou bailleurs de fonds. Ensuite ils ont pu capter des fonds à taux concessionnels d’organisations comme Solidarité Internationale (SIDI), Fonds de Solidarité Africain (FSA), Coopératif Alterfin, Agridus, Triple Jump et Aquadev, et aussi les prêts commerciaux des banques de la place, c'est-à-dire la BRS, ECOBANK, SONIBANK, BOA, Banque Atlantique et BIA<sup>2</sup>.
- La politique affichée de la Banque Régionale de Solidarité (BRS), nouvellement installée, de refinancer le warrantage.

Depuis, la valeur du crédit warranté augmente, arrivant à FCFA 348 million en 2005/06 à FCFA 593 millions en 2008/09 (selon les chiffres collectés récemment), ce qui représente environ 5 000 tonnes de produits. Il manque des chiffres pour les années 2006/07 et 2007/08, et il y a deux hypothèses : (a) que la valeur est montée graduellement entre ces deux années, et ; (b) qu’elle a augmenté beaucoup en 2006/07 et a ensuite plafonné. Boubacar (2007) a dit que les emprunts warrantés ont monté à près d’un milliard de FCFA en 2006/07, mais cela nous paraît peu vraisemblable et nous n’en voyons pas l’évidence



<sup>2</sup> Il faut signaler que les banques commerciales privées se sont engagées en dépit d’un Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) de 19% sur ses services, ce qui augmente (par exemple) un coût de 10% annuel à 11,9%. La BRS est exonérée de la TVA en vue de sa mission explicite d’appuyer les secteurs exclus des secteurs financiers formels comme les jeunes diplômés, les artisans, les agriculteurs et petits commerçants.

Toutefois, on a pu constater des contrastes très marqués dans l'évolution dans les différentes zones. Dans la Région de Maradi, où nous avons les chiffres suivants :

- En 2005/06, six IMF ont fourni à 115 OP des crédits warrantés d'un montant global de FCFA 130 million de FCFA (Boubacar et Issaka, 2006a)
- En 2008/09, quatre SFD ont fourni à 31 OP des crédits warrantés de FCFA 79 million.

Les IMF ont voulu prêter plus d'argent pour le warrantage dans cette région, mais parfois se sont heurtées à des difficultés de placement. Dans certaines communautés les paysans n'ont pas pu constituer leurs stocks au moment de la récolte (Novembre, Décembre), tel qu'ils se sont accordés avec les IMF, dû à ses contraintes en matière de main d'œuvre et commercialisation. C'est dû à ce type de problème qu'une des IMF n'a pu placer que FCFA 40 millions après avoir prévu des besoins de FCFA 200 millions en 2007/08. Il est aussi remarquable que l'activité de warrantage s'est concentré dans un seul village (Gadambo, près de Tchadoua), qui en 2008/09 a pris 42% du total des crédits dans la région. Mais, même à Gadambo, les contraintes de main d'œuvre et commercialisation impactent négativement le processus de constitution de stock de souchet, ce qui suggère qu'il serait souhaitable de développer l'activité afin qu'elle soit plus adaptée aux besoins locaux (voir Encadrée No 1).

#### **ENCADRÉ No. 1 : CONSTITUTION DE STOCKS DE SOUCHET POUR LE WARRANTAGE A GADAMBO, REGION DE MARADI**

Nos entretiens avec les producteurs de Gadambo font ressortir quelques observations. Tout d'abord la production de Souchet rapporte beaucoup d'argent au producteur (rendement moyen de 2,06 tonnes/ha en 2003 selon Ministère de l'Agriculture). Le prix du sac en période de soudure se situe typiquement entre FCFA 15 000 et FCFA 25 000, par rapport à des prix à la récolte de FCFA 8 000 à FCFA 14 000. Il y a plusieurs contraintes. D'abord au moment de la récolte (à partir de Novembre), les producteurs ne trouvent pas facilement la main d'œuvre pour la récolte du souchet car les gens sont occupés dans leurs champs. Même s'ils trouvent la main d'œuvre, le coût est élevé. Ensuite le producteur ne trouve pas un marché très liquide et organisé immédiatement à la récolte. L'autre contrainte réside dans le fait que la production de souchet a besoin de beaucoup d'engrais.

Selon les chiffres du Ministère de Développement Agricole, la production de cette culture était de 32470 tonnes. Compte tenu de cette taille de production, c'est une bonne opportunité pour le développement du warrantage, car il permettrait aux producteurs de stocker des milliers de tonnes de produits et les mettre sur le marché au moment indiqué. Le service de warrantage pourrait être relié avec des crédits de campagne, pour l'achat des engrais ou simplement pour les activités de récoltes, sécurisées par le nantissement du produit éventuel que le producteur est obligé de déposer dans un magasin agréé. De cette manière, les paysans seraient appuyés financièrement dans toutes les phases de la production et le pays remplirait ses potentialités avec la culture.

Au contraire de la situation à Maradi, le volume d'emprunts évolue de façon positive dans la partie ouest du pays (Régions de Dosso et Tillabéry). C'est surtout le cas avec l'Union Alhéri de Konkorido, dont les emprunts ont augmenté de FCFA 63,8 millions (avec 25 magasins villageois) en 2005/06, à FCFA 112,6 millions (avec 35 magasins et environ 2 000 membres) en 2008/09. Cette union montre un engouement sans pareil pour le warrantage, et la valeur des emprunts a augmenté de façon régulière depuis son commencement en 2002,



avec une seule baisse (en 2007/08) due à la pluviométrie. En 2008/09, le volume des emprunts de cette union représente presque 20% du total de tout le pays, et le niveau d'adoption représente environ FCFA 56 000 ou soit environ 480 kg de produit par membre. En outre, l'union a partagé l'expérience avec trois unions voisines qui ont commencé l'activité ; les quatre unions sont en train de former une fédération.

Bien que nous manquions de chiffres complets, il paraît que pas mal d'OP ont cessé de pratiquer le warrantage, et que l'activité soit concentrée dans certains villages et unions qui sont sur le chemin d'une certaine professionnalisation et qui ont développé un grand engouement. Mais il est probable que cette tendance serait due en partie au fait que les IMF ont concentré leurs efforts là où elles voient les meilleures perspectives de croissance.

### ***3.3 Situation actuelle***

Dans le Tableau No. 2, nous voyons la répartition des crédits par Région et par IMF. Il faut signaler que les trois IMF susdites de crédit direct représentent 71% du total des prêts warrantages en 2008/09, mais le warrantage ne représente que 6% de leur volume total de crédits pendant l'année, qui comprend surtout les AGR (y compris crédits aux groupements féminins), l'embouche, le maraîchage, les crédits agricoles<sup>3</sup>, et aussi: les crédits de trésorerie aux institutions mutualistes, aux ONG et aux OP; le commerce; les crédits aux salariés et retraités, et; l'acquisition des équipements (pas encore une rubrique très forte). La plupart des crédits est cautionnée par des groupements, mais ce sont les membres de ces groupements qui utilisent l'argent emprunté à titre individuel. Les IMF considèrent que la caution mutuelle sécurise mieux leurs fonds et permet une certaine diversification des activités.

---

<sup>3</sup> SICR Kokari a réussi avec le crédit de campagne dans la région de Maradi, où il finance l'acquisition des engrais pour la production de souchet et de mil. C'est la deuxième activité financé, après les AGR, dans une région où l'encours total de crédit est de FCFA 600-700 millions. Il ne finance que FCFA 25 millions en warrantage par an.

**TABLEAU No. 2: VOLUME DU CREDIT WARRANTE PAR IMF, ANNEE 2008/2009 (X 1.000.000)**

SFD 2008	Région								
	Agadez	CUN	Dosso	Diffa	Maradi	Tahoua	Tillabéry	Zinder	Total
ASUSU CIIGABA			14		40			37	91
N'Gada (poivron)				50					50
Assussun Dendi			20						20
ONG EDP					16				16
SICR KOKARI + Mooriben			14		30		74		118
CS TAANADI			200				50		250
ARK (arachide)			27						27
Dosso Ma Zaada			2						2
Yarda Zinder								3	3
Fédération Dadin Karkara, Koni						16			16
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>277</b>	<b>50</b>	<b>86</b>	<b>16</b>	<b>124</b>	<b>40</b>	<b>593</b>

Note: information pour Diffa non confirmée

**TABLEAU No. 3: NOMBRE DES OP CONCERNEES DANS LE WARRANTAGE**

SFD 2008	Région								
	Agadez	CUN	Dosso	Diffa	Maradi	Tahoua	Tillabéry	Zinder	Total
ASUSU CIIGABA			4		9			5	18
N'Gada (poivron)				27					27
Assusun Dendi			8						8
ONG EDP					9				9
SICR KOKARI			12		13		11		36
CS TAANADI			10				8		18
Autres (à préciser)									0
ARK (arachide)			6						6
Dosso Ma Zaada			3						3
Yarda (ZDR MDA)									0
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>43</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>19</b>	<b>5</b>	<b>125</b>

Dans le cas du warrantage, le crédit n'est pas seulement garanti par la caution solidaire mais aussi par le stock de vivres. Donc, il n'est en rien surprenant que le taux de remboursement à 90 jours d'échéance avoisine le 100%, tandis que le taux moyen de remboursement sur l'ensemble des portefeuilles (pour ces trois institutions) se trouve dans la fourchette de 95% et 97%. Il y a eu quand même des retards de paiement, dû en général à la baisse des cours des marchés de façon que le stock ne suffise pas pour rembourser, ou parce que les prix sont simplement en dessous du niveau escompté. Les produits ont subi également des pertes quantitatives et qualitatives, surtout dans le cas du niébé, le voandzou et l'oseille, les produits plus susceptibles aux insectes nuisibles, mais il semble que la surveillance par les OP et les IMF l'ont minimisé et ont évité qu'ils répercutent sur le remboursement des prêts.

Nous avons des données sur les types de produits stockés pour la Fédération Mooriben, la Fédération SA'A (de Maradi) et YARDA Zinder, et aussi des appréciations de l'Union Alhéri de Konkorido, SICR Kokari et l'ONG EDP (Maradi). Il apparaît que le mil et les arachides se trouvent en premier lieu en termes de quantité, mais les arachides sont supérieures en termes de valeur. Le niébé est important aussi, et permet aux paysans de gagner d'avantage que le mil en termes d'augmentation de prix (voir Chapitre 4), mais les OP ont une certaine réticence envers le stockage dû à leur susceptibilité à l'attaque par les insectes (bruchides). En réalité, on peut surmonter ce problème en utilisant des technologies de « stockage hermétiques », surtout le système de triple ensachage – voire Encadré No. 2.

#### **ENCADRE No 2 : UNE NOTE SUR LE STOCKAGE DU NIEBE**

Pour stocker ce produit, il est normal que les paysans jettent dans les sacs des pastilles qui contiennent du phosphite d'aluminium, et qui en contact avec l'air, émettent le gaz phosphine, une substance qui tue les insectes, mais qui est par ailleurs un poison meurtrier pour les humains, d'autant plus que ces sacs sont poreux et permettent le passage du gaz à l'extérieur. Les pastilles devraient être gérées de façon experte et administrée au niébé dans une espace hermétique, qui permet de maintenir une certaine concentration de gaz pendant une période minimum de cinq jours. Par contre, avec la pratique actuelle des paysans et commerçants ouest-africains il est difficile d'espérer que ces consignes techniques soient respectées ce qui conduira au développement des insectes « résistants à la phosphine », et qui provoquera des effets nocifs pour les personnes qui entrent en contact avec le gaz.

A travers un projet financé par la Fondation Bill et Melinda Gates, l'Université de Purdue des Etats-Unis et plusieurs partenaires gouvernementaux et non-gouvernementaux en Afrique Occidentale essaient de diffuser la pratique du triple ensachage, ce qui permet de tuer les insectes par asphyxie sans utiliser aucun produit chimique. Les deux sacs intérieurs sont fabriqués de polyéthylène de haute densité (80 microns), de façon à minimiser la transmission de gaz et maintenir une concentration adéquate pendant cinq jours. Le sac extérieur est fait de polypropylène tissé, et sert uniquement à protéger physiquement les sacs intérieurs. Egalement on peut utiliser des bidons de plastique ou des tonneaux en fer qui permettent également de maintenir le niébé dans une ambiance anaérobie.

Plusieurs partenaires nigériens sont impliqués dans l'introduction de ces sacs, y compris le Ministère d'Agriculture, des commerçants-distributeurs, et TAANADI qui a donné une garantie pour l'importation de 5 000 sacs, et les paysans qui commencent à les utiliser. Il est par ailleurs très

souhaitable qu'ils adoptent cette technologie, compte tenu de sa performance et le fait que la rentabilité du stockage du niébé constaté dans le Chapitre 4 permet de couvrir facilement le coût de leur utilisation. Mais le triple sac coûte FCFA 1 000 par rapport à FCFA 200 à FCFA 300 pour les sacs traditionnels. Pour vulgariser cette technologie qui a donné des bons résultats, les IMF peuvent la retenir comme une des conditions pour accéder au crédit warrantage pour le niébé.

Certains paysans se méfient de cette technologie car ils croient que la privation de l'air peut détruire la capacité de germination. Nous avons consulté à cet égard avec le leader du Projet Financé par la Fondation GATES, et il nous a répondu comme suit :

« On a étudié la germination après plusieurs types de stockage - - - essentiellement, on est arrivé à la conclusion que le stockage hermétique sous un toit n'a aucun effet sur la germination. En réalité nos sacs sont utilisés pour un large éventail de semences en plus du niébé. La préoccupation sur la germination peut émaner de la pratique de stocker le niébé en fûts métalliques qui sont laissés sous le soleil. Des hautes températures pendant des périodes prolongés peuvent réduire la germination. » Par ailleurs il a conseillé ceux qui veulent savoir davantage sur ce sujet de consulter un expert local, Dr. Ibrahim Baoua, Directeur de la station INRAN à Maradi, baoua.ibrahim@yahoo.fr, et/ou de consulter le document suivant: Ntougam G, Kitch LW, Shade RE , Murdock LL (1997) JOURNAL OF STORED PRODUCTS RESEARCH Volume: 33 Issue: 2 Pages: 175-179 (James Lowenberg-Deboer, Université de Purdue, pers. comm.)

Cette information nous conduit à la conclusion que les paysans peuvent adopter le système de triple ensachage avec les semences sans s'inquiéter de la perte de la capacité de germination.

Pendant les deux dernières années la Fédération Mooriben (voire Encadré No. 3) a fait un suivi minutieux des activités de stockage dans ses unions. Ses unions ont stocké un total 15 produits, dont en terme de valeur les arachides constituent 47%, le mil 21%, le riz 13%, l'oseille 6% et le niébé 6%. En termes du poids total de 1 089 tonnes, le mil (35,4%), arachide (30,3%), riz paddy (14,5%), l'oseille (7,2%) et le niébé (5,8%) sont les plus importants. Les autres produits sont voandzou, sésame, fonio, maïs, sorgho, gombo, moringa, feuilles du baobab et waraw.

Certaines zones ont leurs spécialités. Par exemple avec la Fédération SA'A de Maradi, le souchet (grand et petit) est en premier lieu (38%), suivi par les arachides (32%), le mil (21%), le niébé (9%) et le sorgho (1%), en termes de valeurs financées, pendant les trois campagnes de 2006/07 à 2008/09. YARDA Zinder donne les résultats suivants en pourcentage pour les années de 2005 à 2009 : sésame (39%), niébé (26%), gombo malofia (17%), arachide (8%), sorgho/niébé et mil/sorgho (5%). A Diffa, les paysans se sont spécialisés (avec l'appui du projet PADL et l'accompagnement de la mutuelle N'GADA) entièrement dans le poivron séché. Il est évident que dans l'ensemble les paysans se sont tournés vers les produits de rente, mais l'aspect vivrier reste important.

### **ENCADRÉ NO. 3 : LA FEDERATION MOORIBEN**

C'est la plus vieille fédération paysanne au Niger. Cinq unions l'ont créée en 1993, et elle compte maintenant 25 Unions, avec 1 496 groupements et 62 000 membres individuels. Elle a un large éventail d'activités qui comprennent l'appui au maraîchage, la microfinance, le warrantage, la gestion des ressources naturelles, les actions humanitaires (comme dans la crise alimentaire de 2005), les communications (plusieurs unions ont des radios communautaires) et les activités pour renforcer les réseaux (y compris l'alphabétisation). Mooriben a mis en place, autour de chaque Union, un « système de services intégrés » permettant de gérer les fonctions de sécurité alimentaire (Banques de céréales), d'approvisionnement en intrants (Boutiques d'intrants), d'appui technique (animateurs/trices), de communication (Radios Communautaires). En matière de financement, la fédération a expérimenté plusieurs dispositifs : a) gestion directe de ligne de crédit (crédit autogéré) ; b) contractualisation avec des Institutions de microfinance pré existantes, et ; d) création de caisses mutuelle filles, qui gère aussi des lignes de crédit mises en place pour les bailleurs de fonds. Avec ces ressources, on finance surtout les AGR individuelles, spécialement des femmes qui ont un rôle assez important dans ce mouvement. Toutefois ces dispositifs n'ont pas suffi à faire face à tous les besoins que les paysans ont exprimé en matière de warrantage, et ils ont donc fait appel aux IMF de crédit direct.

Le warrantage paraît comme une activité clé pour attirer les paysans et augmenter le rayonnement des unions. Les représentants de l'union de Dantchandou l'ont exprimé ainsi : « à travers le warrantage, on connaît les gens », « c'est le seul moyen pour aider le paysan à commercialiser », « on aide les paysans à ne pas devoir racheter aux commerçants », « ils assurent leur accès aux semences et leur sécurité alimentaire en soudure ». En outre, l'activité bénéficie de sa complémentarité avec d'autres actions des unions, surtout dans les domaines de suivi des marchés, communication et genre. Elles suivent les marchés locaux pour s'informer sur les prix au moment de dépôt, et pour informer aux paysans de prix. Elles utilisent les radios pour informer les paysans l'évolution des cours, et pour les motiver à s'organiser pour faire le warrantage.

En même temps, il faut reconnaître que les unions ont connu quelques difficultés de gestion interne, y compris la non-maitrise de gestion des crédits, des détournements (soit des fonds, soit de l'objet du crédit), des retards dans le remboursement et des malentendus avec les gérants des IMF. Le Secrétaire Exécutif de la Fédération a parlé franchement de ces problèmes lors de *l'Atelier sur le Partenariat ente Organisations Paysannes et Institutions de Microfinance*, d'Aout 2005. Par ailleurs une revue de quatre caisses organisée par le bureau SUPAGRO montre que les MUTEK liées aux unions n'ont pas bien marché : « Les quatre cas analysés montrent que si les Caisses créées répondent plus ou moins bien aux besoins de financement, elles présentent des fragilités importantes du point de leur viabilité juridique, technique, financière et organisationnelle » (Wampfler *et al.*, 2009). Les caisses gèrent des lignes de crédit déposé par les projets et des bailleurs, mais il apparaît qu'elles n'ont pu susciter l'épargne individuelle.

Plusieurs Unions de Mooriben ont été les premières OP à pratiquer le warrantage, et ce avant même de rejoindre la fédération vers 2002. Elles recherchaient alors le financement auprès des SFD locales Mutec de Bokki, Mutec Gaya à Niamey, qui finançait l'Union de Karabedji, Mutec de Dantchandou. Crédit Rural du Niger pour l'Union de Goberi. Ces premières Unions continuèrent à pratiquer ainsi le warrantage de façon indépendante même après avoir rejoint la fédération Mooriben. Celle-ci rechercha des financements pour développer, au niveau de chaque Union, un ensemble de services

constitué de Boutiques d’Intrants, de SFD et de radio communautaires.

A partir de 2007/08, c’est la fédération qui prend un rôle « charnière », dans le cadre du Programme PASA (= Programme d’Appui à la Sécurité Alimentaire) financé par le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD) et la Coopération Suisse. PASA dure trois ans et intervient dans 17 unions de Mooriben dans les régions de Dosso et Tillabéry

Malgré l’augmentation de quantités warrantées, la Fédération considère l’expérience de 2008/09 une réussite partielle. Selon le rapport PASA, la quantité warrantée dans les deux années « correspond à 46% de l’objectif assigné pour les trois années du projet. La faiblesse relative de cette proportion est surtout due à des difficultés rencontrées durant les deux années dans le financement de l’opération. En effet, la plupart des producteurs ont des besoins pressants qu’ils veulent satisfaire avec le warrantage, mais les fonds nécessaires à l’octroi n’étant pas tout de suite disponibles, il arrive que plusieurs producteurs s’impatientent et retirent leur stock. » En réalité la Fédération a priorisé la négociation d’un taux d’intérêt plus intéressant. Elle atteint ce but avec SICR-KOKARI, qui a remplacé TAANADI comme source principale de financement, mais le délai occasionné par les négociations a une retombée sur l’activité : beaucoup de paysans ont retiré leurs produits des magasins de stockage.

Dans l’année 2005/06, les paysans ont warranté plusieurs produits maraichers, notamment le poivron séché et les oignons, mais le rapport de Boubacar et Issaka (2006b) mentionne aussi les pommes de terre, l’ail et la tomate séchée. Dans l’ensemble, ces produits représentaient 12% de la valeur totale warrantée dans cette année. Toutefois pour la campagne 2008/09, nous n’avons d’information que sur le poivron séché à Diffa, ce qui nous fait croire que les opérations avec les autres spéculations n’ont pas continués. Le warrantage pourrait être très intéressant avec ces produits, car ils subissent des augmentations saisonnières beaucoup plus grandes que les céréales et les légumes (le prix de l’oignon est censé monter de 150-200% en trois mois), mais il paraît que les OP ne maîtrisent pas tout à fait la technologie de façon à pouvoir pérenniser l’activité. Dans le cas des pommes de terres, un bailleur de fonds (SOS Sahel International dans la zone de Bonkougou) s’est lancé à investir dans la construction d’un magasin de stockage sans investigations et tests préalables.

### **3.4 Usage du crédit**

Boubacar et Issaka (2006b) ont réalisé une enquête auprès des OP qui leur a permis de déterminer l’usage du crédit. Ils ont trouvé que des stocks de produits agricoles constituant la garantie au crédit warranté, en moyenne 29% étaient constitués de stocks de semences (32% chez les producteurs des cultures sèches et 8% chez les producteurs à dominante maraîchère), et 18% en moyenne des stocks étaient constitués de vivres pour la soudure (20% chez les producteurs des cultures sèches et 0 à 16% chez les producteurs à dominance maraîchère) et 53% en moyenne des stocks sont destinés à la vente (48% chez les producteurs des cultures sèches et jusqu’à 90% chez les producteurs à dominance maraîchère).

Par ailleurs ils ont trouvé qu’une partie significative des ressources issues du warrantage est investie dans l’achat des intrants. Dans le cas des cultures sèches, qui font surtout objet du

warrantage dans l'actualité, 6% des crédits servaient en moyenne à l'achat des intrants, tandis que 12% de la valeur des stocks mises en garanties servait au même but, après dénouement du crédit. Pour les cultures maraichères les chiffres respectifs étaient 48% et 44%, qui ne sont rien surprenants compte tenu de l'importance des intrants dans ces cultures.

Basé sur nos interviews, ces conclusions sur les cultures sèches nous paraissent vraisemblables<sup>4</sup>. Il est certain que la conservation des semences, et sa préservation face aux besoins immédiats de la famille, constitue un motif très important pour faire le warrantage, et il est probable qu'autour de 50% des produits est destiné à la vente. Il est évident que le pourcentage des crédits qui servent à l'achat des intrants est faible mais les paysans souvent utilisent l'argent obtenu après dénouement du crédit pour le même but. Surtout nous constatons que l'opération de warrantage parfois sert comme instrument d'épargne et aide les paysans à mieux gérer leurs ressources en nature et espèces, ce qui facilite l'acquisition des intrants. Dans le cas de l'union de Dantchandou (Fédération Mooriben) les paysans nous ont affirmé que l'achat des intrants au niveau de leur boutique a augmenté depuis l'introduction du crédit warranté.

Dans tous les villages que nous avons visités les paysans affirment qu'une grande partie des crédits est utilisée pour financer les AGR. Mais ici il faut signaler que Wampfler et al. (2009) restent sceptiques après leur étude sur les caisses d'épargne et de crédit Mooriben : « soulignons que les enquêtes<sup>5</sup> montrent des crédits de warrantage sont essentiellement utilisés à des fins familiales (achat de vivres, couverture des dépenses sociales incombant au chef de famille au moment des récoltes, ...) ou sociales, et non, comme le modèle théorique du warrantage le préconise, pour développer des activités génératrices de revenus complémentaires ». Il serait justifié de réaliser plus de recherche pour sortir du doute.

La courbe croissante de l'adoption de l'activité signale un impacte positif d'ensemble au niveau des paysans. L'engouement dans quelques communautés (notamment Konkorido et Gadambo) suggère que quand les paysans et leurs OP apprennent à bien maîtriser l'activité, l'impact est fortement positif.

### ***3.5 Développement de la tierce-détention?***

Ce sont les transitaires qui peuvent plus facilement offrir ce service dans le cadre du commerce international, spécialement des réexportations vers le Nigéria, et il est possible de créer des entreprises spécialisées dans la prestation de ce service, comme ils existent dans d'autres pays de la région. Mais comme nous signalons dans le Chapitre 2, la tierce détention se pratique très peu, dû surtout au manque de professionnalisme dans ce domaine, mais aussi aux habitudes des commerçants et des banques, qui ont tendance à prioriser les relations personnelles sur les garanties physiques.

Une banque leader de la place (SONIBANK), manifeste que le problème de fond repose dans la qualité des services qui existent au Niger, issue du manque de normes et systèmes

---

<sup>4</sup> Nous n'avons pas interviewé des paysans maraichers, et la taille de l'échantillon nous fait douter de sa représentativité

<sup>5</sup> réalisées par des stagiaires dans le cadre de cette étude



d'agrément pour régir la profession, et une ambiance d'impunité juridique envers les acteurs qui n'honorent pas leurs engagements ou commettent des fraudes. Les litiges se traînent dans les tribunaux à cause du travail accumulé, de la méconnaissance technique, de la dilatoire et même de la corruption. Elle préconise donc la réglementation de la profession, qui permettra par ailleurs que les litiges soient résolus par l'arbitrage, comme il est normal dans le commerce international, que le rôle des tribunaux se limite à l'application de la sentence arbitrale.

La Fédération des Unions de Coopératives des Producteurs du Riz (FUCOPRI) nous a manifesté qu'elle s'intéresse à exercer la profession de tierce détenteur afin d'améliorer la commercialisation du paddy de ses membres, qui produisent autour de 72 000 tonnes de paddy par an dans les périmètres irrigués du Fleuve Niger. Selon le Secrétaire Exécutif du FUCOPRI, l'opération leur permettrait de stocker le paddy (hors quantités prises en redevance ou engagées avec l'OPVN) pendant 2-3 mois après la récolte, et ainsi accéder à des meilleurs prix. Trois banques (SONIBANK, BOA, ECOBANK) de la place nous ont indiqué qu'elles sont prêtes à discuter l'idée avec FUCOPRI.

Au fur et à mesure que se développe le warrantage paysan, il est probable qu'il y aura besoin des services de tierce détention pour les produits de l'agriculture pluviale. Les paysans chercheront à stocker dans des structures plus grandes où ils peuvent avoir un accès plus fréquent à leur stock, ce qui exige une administration permanente sur place. Compte tenu des besoins actuels et prévisibles il serait souhaitable de prendre des mesures visant à la professionnalisation de l'activité, surtout si quelques-unes des banques sont prêtes à prendre l'initiative dans cette entreprise. Donc il vaut la peine de faire le suivi de la recommandation de la SONIBANK et chercher une formule règlementaire performante.

### ***3.6 Aspects légaux du warrantage***

Suite à une recommandation de Fraslin (2005) le Projet Intrants a commandité une étude sur les aspects légaux. La consultante (Maitre Aissatou Djibou) a travaillé sur la base du Guide de Bonnes Pratiques élaboré par la FAO et le PDSFR (2006), et a commenté les documents légaux en annexes. Elle est arrivée à la conclusion que le warrantage paysan, tel qu'il est pratiqué au Niger, devrait forcément se concevoir comme une activité de « nantissement sans dépossession ». En fait, elle a construit son argument sur la supposition que « l'Acte uniforme OHADA sur les Sûretés (AUS) n'envisage expressément que le nantissement sans dépossession » (page 7). En même temps elle a constaté que celui-ci entrainerait deux obligations qui pourraient alourdir et compliquer l'opération de warrantage : (a) d'assurer les produits stockés, et ; (b) d'inscription du bordereau de nantissement chez le greffier du Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM).

L'assurance est toujours prévue dans les systèmes commerciaux de warrantage, tel que la tierce détention des produits de commerce international, et peut s'étendre au-delà des risques d'incendie, vol et périls alliés, pour couvrir les erreurs, omissions et fraudes de la part du magasinier/tiers détenteur, mais l'expérience jusqu'à ce moment indique que ce n'est pas tellement nécessaire pour le warrantage paysan. Mais dans le cas du warrantage paysan, tel comme il est organisé actuellement, il est probable que l'assurance compliquerait l'activité et

obérait les charges des OP. Il faut signaler que le réseau CECAM au Madagascar ne l'utilise pas du tout, et pratique l'auto-assurance : c.-a.-d. que dans les cas rares de sinistre, les pertes sont couvertes par la caution mutuelle au niveau du Grenier Commun (GCV) et ensuite au niveau de la caisse. Au Niger, nous n'avons pas entendu des cas de sinistre pendant les dernières 10 années qui auraient pu être objet de réclamations, et il est évident que les mêmes systèmes de caution mutuelle sont en place, si non sur le papier, dans la réalité où les paysans cherchent avant tout rembourser pour pouvoir accéder à de nouveaux crédits.

Ce que nous venons de dire n'écarte pas la possibilité que l'assurance ne soit pas nécessaire dans le futur quand les paysans stockent des grosses quantités dans un seul magasin. Mais nous croyons que les plus grands risques existent au niveau des vols et de détournement des espèces (surtout par le personnel des IMF) soit au moment d'attribution des crédits, soit au moment de remboursement.

Nous avons eu deux entretiens avec la consultante, et nous sommes arrivés à la conclusion qu'en réalité l'AUS ne prévoit pas seulement le « nantissement sans dépossession » sous les Articles 100 à 105, mais aussi le « gage commercial avec dépossession » sous les Articles 44 à 62. Les tiers détenteurs de la Côte d'Ivoire opèrent sous ces dernières dispositions et arrivent ainsi à éviter un processus d'inscription du bordereau de nantissement qu'ils considèrent lourd et cher. Donc nous croyons qu'on pourrait concevoir le warrantage comme une activité de Tierce Détention, où les individus mettent leurs produits en gage en cédant la possession à l'organisation paysanne (une personne morale) qui prend le rôle de Tiers Détenteur, suivant les Articles 44 à 62 de la Loi OHADA sur les Sûretés. La participation de l'emprunteur comme détenteur d'une des clés constituerait un élément supplémentaire pour assurer la sécurité des stocks, mais la responsabilité primaire de gardiennage resterait avec l'OP – ce qui reflète la réalité sur le terrain.

De cette façon, on peut éviter d'inscrire un bordereau de nantissement chez le greffier du RCCM. Toutefois il serait nécessaire d'enregistrer le gage aux recettes des impôts, qui est une opération beaucoup moins lourde et comporte un coût assez dérisoire de FCFA 5 000 + FCFA 1 500 de timbres pour chaque feuille du contrat. Par ailleurs, il n'y aurait pas une obligation d'assurer les produits emmagasinés sous les Articles 44 à 62, une obligation qui selon les mots de la consultante peut obérer les charges des OP. Il sera du ressort des IMF la décision d'insister ou non sur les assurances ; c'est un cas de « précaution du prêteur ». Nous avons constaté donc, à travers cette réunion, que si les parties prenantes dans le warrantage procèdent de cette manière ils peuvent contourner les deux difficultés que la consultante a signalé dans le cas où on applique le « nantissement sans dépossession ».

#### **CHAPITRE 4 : LA RENTABILITE DU WARRANTAGE**

Nous avons estimé la rentabilité du stockage pour les deux produits (mil et niébé) dont nous disposons de la meilleure statistique du prix de la part du Système d'Information sur les Marchés (SIMA) : le mil et le niébé. Nous avons analysé des séries de prix au producteur pour les marchés de Gaya et Tchadoua, les marchés sur lesquels nous avons pu obtenir les données SIMA les plus complètes dans la zone ouest et région de Maradi, pendant dix années, 1998/99 à 2007/08. Il faut se souvenir que la qualité des résultats dépend

essentiellement de la qualité des données utilisées.

Nous avons calculé : (a) le gain moyen brut de Décembre à Juin ; (b) le gain moyen net après coûts des intérêts et autres ; (c) le taux moyen de rentabilité sur la valeur du stock warranté, après paiement des intérêts, et ; (b) le taux moyen de rentabilité sur le patrimoine investi, c.-a.-d. la participation de l'emprunteur dans le produit warranté après déduction du prêt. La deuxième mesure est sans doute la plus significative.

Le Tableau No. 4 indique les suppositions que nous avons employées. Dans le cas du niébé, nous supposons que les producteurs stockent avec la technologie nouvelle de triple ensachage que nous avons expliqué à l'Encadrée No. 2.

#### **TABLEAU No. 4 : SUPPOSITIONS POUR L'ANALYSE DE GAINS/PERTES DES PAYSANS EN WARRANTAGE**

Coût du magasin (Fcfa)	3 000 000	
Vie du magasin (ans)	20	
Coût du capital (mensuel)	2.25%	
Frais de dossier	1,00%	
Taux d'avance	70%	
Coût d'opportunité du capital en construction de magasins (annuel)	12%	
Capacité du magasin. (en sacs)	600	
Nombre moyen de sacs stockés par an	500	
Coût de sac ordinaire (Fcfa)	200	
Coût du sac pour niébé (Fcfa)	1 000	
Coût de main-d'oeuvre en stockage par kg (Fcfa)	1	
	<b>Mil</b>	<b>Niébé</b>
Nombre d'usages par sac	1	2
Poids du sac par produit (kg)	100	100
Poids stocké par produit (kg)	50 000	50 000
Cout de sac par produit	2,00	5,00

Nos résultats dans le Tableau No. 5 montrent que le stockage de tous les produits laisse aux paysans un gain sur leur capital investi, qui varie dans une fourchette de 19% à 113% en six mois, ce qui doit se multiplier par deux pour trouver le gain annualisé. Toutefois il faut noter que ces résultats ne sont que des moyennes, et que les gains varient énormément d'une année à l'autre – parfois avec un pourcentage de perte très considérable sur capital propre.

**TABLEAU No. 5: ANALYSE DE GAINS/PERTES DES PAYSANS EN WARRANTAGE**

Produit	Marché	Nombre d'années avec données	GAIN moyen (Décembre à Juin)			
			Brut par kg en Fcfa	Net par kg en Fcfa	% après intérêts	% sur capital propre
Mil	Gaya	10	38,2	16,7	16%	40%
	Tchadoua	10	33,0	7,7	8%	19%
Niébé	Gaya	8	72,8	43,9	30%	76%
	Tchadoua	10	85,6	57,0	47%	113%

Source des données: SIMA

Les paysans gagnent beaucoup plus sur le niébé que sur le mil, ce qui n'est pas surprenant compte tenu du fait : (a) qu'ils gardent beaucoup plus le mil dans leurs foyers pour consommation en soudure, et pas mal de paysans font le stockage pluriannuel, et ; (b) que le niébé est un produit de rente difficile à stocker dans le foyer. La différence de rentabilité pour le Niébé entre Gaya et Tchadoua est due en grande partie au manque de données pour deux années à Gaya, notamment des années de hausse considérable (2001/02 et 2007/08), ce qui fait croire que le gain enregistré à Tchadoua (113%) est plus représentatif.

## **CHAPITRE 5 : SITUATION ET APPROCHES DES IMF**

### **5.1 Introduction**

Il faut signaler tout d'abord que les IMF nigériennes ont connu des difficultés dans le domaine de l'épargne, dû surtout au manque de confiance dans ces structures, qui reflète des déboires passés, notamment celui de la Caisse Nationale d'Épargne 1986/87, les difficultés rencontrées par la caisse TAIMAKO, et la faillite de la caisse Adaché. Ces événements ont eu des conséquences désastreuses pour les populations (perte d'épargne, confiance dans la microfinance entachée,...) et restent encore vivaces dans la mémoire de la population nigérienne. On est obligé de mentionner également les difficultés rencontrées par le Mouvement des Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit (MCPEC) depuis l'année 1996 ainsi que la faillite en 2007/08 du réseau de l'Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit (UMEC) mise en place avec l'appui de GTZ. C'est dans cette situation que les IMF de crédit direct ont pris le relais, notamment les trois susdits opérateurs en milieu rural, et la mutuelle « Capital Finance » qui intervient au niveau urbain.

Pour comprendre le rôle de la micro finance dans la promotion du warrantage, il est important de faire une typologie des institutions de micro finance. Le terme de Système Financier Décentralisé (SFD) est utilisé par la BCEAO pour caractériser toutes les institutions et autres organisations qui interviennent dans ce domaine de microfinancement. Ainsi, au Niger, les SFD sont regroupés en :

- réseaux des mutuelles d'épargne et de crédit
- les mutuelles hors réseau
- les IMF de crédit direct, et

- projets à volet crédit et autres ONGs

La plupart des IMF au Niger sont membres de l'Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de Microfinance (ANIP-MF). Elle a 25 membres avec un encours de crédits de plus de FCFA 12,3 milliards et un encours de dépôts de FCFA 4,8 milliards au 31 Décembre 2008.

Dans les prochaines sous-sections du rapport, nous fournissons quelques détails sur les acteurs dans les domaines du mutualisme et crédit direct pertinents au développement du warrantage.

## ***5.2 Les réseaux d'épargne et de crédit***

### **Le mouvement des caisses populaires d'épargne et crédit (MCPEC)**

Le réseau a été créé en 1996 avec l'appui du World Council of Credit Unions (WOCCU), mais dans les services ont été terminés à cause du coup d'état de cette année. Agréé en 1999, le MCPEC compte 35 mutuelles d'épargne et de crédit réparties dans cinq régions (Dosso, Maradi, Zinder, Tahoua, Tillabéry) et la communauté urbaine de Niamey. Le réseau assure la formation de ses membres, des services d'inspection et de vérification ainsi que l'assistance technique aux employés des mutuelles notamment pour la tenue des documents comptables. En 2004, les mutuelles du réseau totalisaient 20 168 membres, un encours de crédit de 510,7 millions de FCFA et 698 millions d'encours de dépôts.

Le MCPEC a été partenaire du Projet d'Irrigation Programme 2 (PIP2) ainsi que du PDSFR qui a financé à travers un contrat plan, l'élaboration et la mise en œuvre de son plan de redressement ainsi qu'une assistance technique permanente de Déjardins Internationale de Développement (DID). Malgré cet appui, les caisses MCPEC rencontrent actuellement d'énormes difficultés sur le plan gouvernance et sur le plan économique .

Au début du warrantage certaines caisses membres de MCPEC ont participé au financement du warrantage dans la région de Maradi. Les difficultés actuelles que rencontrent ces caisses ne lui permettent pas de continuer ce financement.

### **L'union des mutuelles d'épargne et de crédit (UMEC)**

UMEC a été créée en 2004 avec l'appui technique du projet de promotion des mutuelles rurales (PMR/GOPA) et un financement de la GTZ sous forme de subvention d'équilibre, ce réseau comptait en 2004, 27 mutuelles d'épargne et crédit réparties dans les régions de Tillabéry, Tahoua, Maradi et la communauté urbaine de Niamey. Les mutuelles de l'UMEC totalisaient en 2004, 14 670 membres, un encours de crédit de 391,6 millions et 476 millions d'encours de dépôts.

A l'instar du MCPEC, l'UMEC offre à ses membres des services d'inspection et de vérification ainsi que de l'assistance technique aux employés des mutuelles pour la tenue des documents comptables. De plus l'union ouvre aux mutuelles l'accès à des services de placement auprès des banques commerciales ou de refinancement d'autres mutuelles du réseau.

Grâce à un appui du PDSFR, l'UMEC s'est doté d'un plan d'affaires sur 4 ans. En 2005,

l'union a mobilisé les ressources externes à hauteur de 114 millions provenant de la GTZ (subvention d'investissement et ligne de crédit), du PDSFR (appui à l'élaboration du plan d'affaires), du PIP2 (subvention d'investissement) et de la BRS (prêt). Malgré cet appui, le réseau a rencontré également d'énormes difficultés sur le plan gouvernance et sur le plan économique.

Certaines caisses d'épargne et de crédit de la FUGPN Mooriben étaient membres du réseau UMEC. L'UMEC a participé activement en tant que prestataire à la mise en place de ces caisses.

### **Le Crédit Mutuel du Niger (CMN)**

Ce réseau jouit de l'appui technique du Crédit Mutuel de France, et se développe avec une politique de mobilisation de l'épargne avant le crédit. A la différence de la généralité des caisses rurales au Niger, les caisses CMN ne dépendent pas des dépôts des projets, mais cherchent accumuler des ressources sur l'épargne du grand public, surtout au niveau urbain. Il a fondé déjà neuf caisses, huit à Niamey, et une à Dogondoutchi, et prévoit l'emplacement de trois caisses nouvelles par an pendant les cinq prochaines années dans les villes principales du pays, en commençant par Maradi. Dans chaque caisse nouvelle, les investissements de départ sont subventionnés à la hauteur de FCFA 50 millions, mais au delà de ce point, le réseau exige une épargne de FCFA 100 million à la fin de la première année et que l'opération se rentabilise dans une année et demi.

En ce qui concerne le warrantage, il faut signaler tout d'abord que dû à son emplacement urbain et à ses politiques axées sur la mobilisation de l'épargne avant le crédit, le CMN ne pourra pas établir des caisses villageoises, telles qu'on trouve dans le cas du réseau CECAM à Madagascar, le plus grand promoteur du warrantage paysan en Afrique qui warrante 40 000 tonnes de paddy par an (voire Coulter, 2009). Toutefois, l'expansion du réseau et ses politiques prudentes permettent d'affirmer que le CMN peut apporter un appui très important au développement du warrantage, en partenariat avec le Projet IARBIC.

Les caisses d'épargne et de crédit du réseau CMN ont un rayon d'action de 30 km autour de son emplacement, qui permet de servir aux paysans dans ces zones proches, périurbains et rurales. Ils peuvent financer le warrantage à condition que le Projet IARBIC s'occupe de la promotion du produit et la formation des paysans. En outre, le CMN est prêt à ouvrir des guichets périodiques (avec service hebdomadaire ou plus fréquent) dans des villages plus éloignés à condition qu'il existe une demande solvable, et que quelqu'un subventionne les coûts initiaux d'aménagement, coffre fort et autres (qui s'élèvent à environ FCFA 5 millions par guichet).

### ***5.3 Les Mutuelles en dehors des trois réseaux***

La monographie des SFD élaborée avec l'appui du PDSF en 2005/06 et actualisée dénombre 132 SFD. Nous retenons quelques-unes compte tenu de leur performance et la possibilité de leur implication dans le warrantage

## **La mutuelle d'Épargne et de Crédit des Femmes (MECREF)**

MECREF a été créée en 1996 avec l'appui technique de DID et l'appui financier de l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI). Elle intervient en milieu urbain à travers de ses guichets (en Communauté Urbaine de Niamey et ses environs, et Maradi) en direction des femmes micro entrepreneurs. La MECREF est une des mutuelles qui a plus de possibilité d'appuyer le warrantage en zone rurale, car elle est assez liquide et dispose déjà d'appui aux groupements féminins. La MECREF peut également soutenir la promotion de la tierce détention dans les zones de production de riz le long du fleuve et ailleurs.

## **TAÏMAKO**

La caisse populaire d'épargne et de crédit TAIMAKO est une institution de type coopérative qui a été créée en 1993 par des cadres nigériens (dont certains étaient des agents de la Banque Nigérienne pour le Crédit et le Commerce BNCC). Elle intervient en milieu urbain et vise principalement les salariés et les micro-entrepreneurs. Elle a connu de graves problèmes financiers et reste toujours sous administration, c.-a.-d. que les organes statutaires ne fonctionnent pas et l'Etat a désigné un administrateur pour assurer la gestion quotidienne

## **N'GADA**

N'GADA est une mutuelle d'épargne et de crédit créée en 1996 avec l'appui technique de DID et un financement de l'ACDI. Elle a pour vocation l'auto promotion des producteurs et productrices de poivron dans la vallée de la Komadougou, dans la région de Diffa, au sud-est du Niger. Cette mutuelle est impliquée dans la conduite du warrantage avec l'accompagnement du projet PADL Diffa qui a construit plusieurs magasins pour les organisations des producteurs de poivrons. Le projet d'appui au développement local de Diffa a appuyé la mise en place d'un comptoir pour la commercialisation du poivron séché dans la commune urbaine de Diffa. Ce comptoir permet de mieux organiser la commercialisation du poivron dans la région.

### ***5.4 Les IMF de crédit direct***

On dénombre aujourd'hui trois IMF de crédit direct qui sont les leaders dans le domaine du financement de warrantage et se trouvent être en même temps les plus importantes (encours de crédit) sur l'ensemble du pays :

#### **ASUSU CIIGABA**

Elle est née de l'institutionnalisation des activités de microcrédit de la cellule microfinance Adfinance (AQUADEV) en juin 2005. Sa méthodologie d'intervention s'inspire des expériences du PADME au Bénin, ASSEF au Sénégal, WAGES au Togo et PRIDE en Guinée. Avec 14 guichets répartis dans sept régions du pays, ASUSU touche les groupes démunis aussi bien en milieu urbain qu'en milieu rural. Cette institution est active dans le crédit warranté avec les organisations des producteurs dans les régions de Zinder, Maradi, et de Dosso.

## **TAANADI**

TAANADI (ex-CRN) est une coopérative de services financiers de crédit direct créée en 2003 avec l'appui de l'IRAM. Elle intervient auprès des caisses villageoises autogérées et des organisations paysannes des zones rurales dans l'Ouest du Niger (Balleyara, Filingué, Falmèye, Birni Gaouré et Gaya). TAANADI bénéficie des appuis du PDSFR et d'un refinancement de la BRS-Niger. TAANADI travaille avec plusieurs partenaires dont la Coopération Suisse dans le département de Gaya, SIDI, Alterfin et Agridus pour le refinancement.

## **SICR/KOKARI**

Le SICR KOKARI est une coopérative de services d'intermédiation financière créée en 1994 par les anciens employés du Cooperative League of the United States (CLUSA). Elle intervient essentiellement en milieu rural en direction des groupes de solidarité, dans 7 des 8 régions que compte le Niger, et bénéficie de l'appui financier de la SIDI et de l'appui technique d'ALTERFIN. Pour le financement du warrantage, SICR KOKARI travaille actuellement avec certaines Unions membres de la Fédération Mooriben situées dans la région Ouest du Niger. SICR KOKARI intervient également dans les régions de Tillabéry Dosso et Maradi et Agadez.

Il faut mentionner aussi l'IMF YARDA, appuyée par l'Union Européenne. Elle a fourni des prêts warrantés à travers ses antennes à Zinder et Madaoua.

### ***5.5 Programme et ONG ayant un volet crédit***

On distingue aujourd'hui des programmes et ONG qui apportent leur appui à la microfinance en général et à la promotion du warrantage en particulier. Parmi les intervenants les plus actifs, on peut citer le Programme de Subvention au Développement du secteur Agricole (SDSA), le Projet d'Appui au Développement Territorial dans le Département de Dosso, et l'ONG Eco-Développement Participatif (EDP) de Maradi.

### ***5.6 Observations sur le développement des IMF et leur implication dans le warrantage***

Les trois institutions susmentionnées de crédit direct dominent les activités en zones rurales, et elles avaient un encours de crédit consolidé de FCFA 6,4 milliards à la fin de 2008. Il est évident que le warrantage figure parmi leurs produits les plus performants, surtout en termes de remboursement et elles ont plus d'intérêt d'augmenter leur portefeuille. A cet égard, ce qui leur contraint le plus, c'est la difficulté que les paysans éprouvent dans certaines communautés pour constituer leurs stocks au moment de la récolte, comme nous l'avons expliqué dans le Chapitre 3 et Encadré No. 1.

On constate que ces trois IMF appartiennent et sont gérées par des personnes professionnalisées dans le crédit rural et qui ont un intérêt direct dans sa réussite. C'est déjà un indice très porteur, mais on note toutefois certaines difficultés. Nous observons un taux de croissance très rapide, Le site web Mix Market permet d'apprécier que la portefeuille



d'ASUSU CIIGABA a augmenté 7,8 fois en 3 ans, et celui de SICR KOKARI 3,4 fois en 4 ans (mais il faut noter que ces chiffres sont en termes de US\$). L'encours de crédits de TAANADI est augmenté 3,6 fois en termes de FCFA en 4 ans.

Pour notre part, nous avons constaté des écarts assez importants entre ces IMF en matière de documentation, contrôles, et informations sur les statistiques et disposent des informations très variables sur les produits financés. Chacune des ces institutions a un système d'information de gestion qui lui permet de disposer des informations comptables fiables, mais elles ont besoin de développer davantage leurs systèmes d'analyse interne. En matière de documentation, une des IMF a adopté les documents conseillés par le Guide de Bonnes Pratiques élaboré par le Projet Intrants, et l'utilise pour former ses agents de terrain, tandis qu'une autre utilise une documentation uniforme pour tous ses prêts sans différenciation selon l'activité visée. En matière de statistique, c'est seulement dans le cas d'une de ces IMF où le Secrétaire Exécutif a pu fournir immédiatement des chiffres sur les prêts warrantés depuis le démarrage de l'activité.

Nous avons aussi constaté des différences assez significatives dans leur situation et approches :

- En matière de leur proximité physique aux OP, par exemple : dans la zone de Maradi, une de ces IMF opère à partir d'un seul bureau et ses agents ont un rayon d'action de 60-70 km, tandis qu'une autre dispose quatre antennes avec un rayon d'action de 30 km.
- Certaines IMF de crédit direct font confiance aux OP auxquelles ils cèdent leurs clés pour permettre à celles-ci de pouvoir profiter des occasions de ventes quand leurs agents n'ont pas la possibilité de se rendre sur les sites. Selon une de ces IMF, « on donne la responsabilité aux agents en fonction des mentalités », mais d'autres sont plus strictes dans ce sens. La pratique du premier a l'avantage de permettre à l'IMF d'offrir un service plus de proximité, mais augmente un peu la possibilité de fraude, ce qui reste réduit à ceux de l'intérêt des OP de conserver leur accès à ce type de crédit.

L'émergence de nouveaux acteurs tels comme le CMN et la MECREF permet de développer de nouveau l'approche mutualiste, et amoindrir la dépendance des OP vis-à-vis des IMF de crédit direct. Ces IMF pourraient accéder à l'épargne qui coûte beaucoup moins chère que les prêts de la banque (0% à 4%, au lieu de 12%) et, surtout si elles établissent des guichets périodiques afin d'établir des services de proximité adaptés aux besoins des paysans. La mobilisation de l'épargne ne constitue pas la préoccupation majeure des institutions de crédit direct. On note tout de même un apport personnel significatif des clients avant l'octroi de crédit, pour garantir les prêts, mais celui-ci n'est pas exigé pour les prêts warrantés compte tenu de la garantie du stock.

## CHAPITRE 6: CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

### 6.1 *Conclusions générales sur le warrantage paysan au Niger*

Le warrantage au Niger est un succès, laissant des bénéfices réels aux paysans qui l'utilisent, il est apparemment durable et performant en matière de remboursement. Parmi ses avantages on peut noter qu'il est simple, maîtrisable du point de vue technique, et permet aux paysans de mieux gérer leurs ressources en nature et espèces, ce qui facilite directement et indirectement l'adoption des technologies qui augmentent leur productivité agricole.

Par ailleurs, dans la partie sud du Niger qui produit des surplus significatifs de produits alimentaires (comme celles que nous avons visitées dans le cadre de cette étude) le warrantage semble être un outil beaucoup plus durable pour promouvoir la sécurité alimentaire en périodes de soudure que les banques de céréales ; celles-ci ont une histoire de décapitalisation à travers le Sahel et dans la partie sud du Niger, née de leur faiblesse en gestion et discipline.

Il apparaît que le warrantage facilite les processus de coopération entre paysans. Ils le font dans leurs OP et Unions, avec très peu de risque, et l'approche peut être performante même quand celles-ci ont des problèmes de gestion interne qui ralentissent le développement d'autres activités. L'expérience de l'Union Alhéri et la communauté de Gadambo montre que le warrantage peut servir de moyen de mobilisation des communautés en masse dans un esprit volontariste. En récompensant ce rapprochement intra- et intercommunautaire, il facilite la coopération dans d'autres domaines et rapproche les paysans des services des OP et des IMF qui ont des autres produits de crédits à offrir, notamment pour les AGR, l'embouche, les activités maraichères, la trésorerie et parfois le crédit de campagne. Malheureusement les IMF de crédit direct ne sont pas bien équipées pour fournir des services d'épargne, dues à leur éloignement physique par rapport à leurs clients, et jusqu'à maintenant n'ont guère développé le crédit à terme.

Nous avons constaté quand-même que jusqu'à ce moment, le succès du warrantage comme entreprise collective, repose sur le fait que les produits sont stockés à titre individuel, et avec peu d'exception (comme le cas du souchet au Maradi) commercialisé de la même façon. Il apparaît que la propriété individuelle des produits renforce le sens d'appropriation de l'activité et sert à assurer la performance.

En même temps il faut reconnaître que le volume stocké dans le cadre du warrantage, d'environ 5 000 tonnes par an, représente environ 0,1% de la production de céréales et légumes sèches au Niger dans une année normale<sup>6</sup>. Ce volume représente moins de 10% des

---

6 Selon le Ministère de Développement Agricole (MDA) la campagne agricole pluviale 2008 a enregistré une production brute définitive de céréales locales (mil, sorgho, maïs et fonio) estimée à 4.956.915 tonnes contre 3.778.312 tonnes en 2007 (Evaluation de la Campagne 2008/09, Résultats Définitifs). A ces chiffres officiels, il faut ajouter une production de niébé de 1.548.103 tonnes (un record comparé aux six dernières années), l'arachide avec 304.969 tonnes, le riz avec 129.431 tonnes et le souchet avec 32.470 tonnes, c'est-à-dire un total global de presque 7 millions de tonnes. On peut supposer que c'est une campagne tout-à-fait exceptionnelle, car les totaux

volumes de paddy mobilisés par les réseaux Malgache (réseaux CECAM et autres) – mais là ils ont à peu près 20 ans d'expérience. Donc, on ne peut pas encore affirmer que l'activité a atteint son potentiel.

Il faut reconnaître les deux facteurs qui ont ralenti l'introduction du warrantage pendant les dix dernières années :

- (a) L'apprentissage des leçons de base, et tandis qu'il reste des leçons nouvelles dont nous parlerons ultérieurement, on peut les considérer comme un acquis qui servira pour accélérer l'adoption à l'avenir.
- (b) Le manque d'IMFs performantes au départ, un problème qui a été surmonté graduellement avec l'entrée des IMFs de crédit direct, bien qu'il manque des MUTEK performantes en zones rurales.

La présence de ces nouveaux IMF (SICR KOKARI, ASUSU CIGABA et la COOP TAANADI) pendant plus de la moitié de la décennie a permis l'expansion du warrantage mais n'a pas inauguré une période de croissance exponentielle (ou bien le commencement d'une courbe S), telle qu'on attend dans le « décollage » d'un nouveau produit ou innovation avec perspective d'adoption massive. Comment peut-on expliquer cette situation ? A travers nos entretiens, nous nous rendons compte que les paysans ont souvent des difficultés pour réunir le stock dans les échéances convenues avec les IMF. Pour sa part, les IMF ne sont pas sur place et préfèrent constater tout le stock sur un seul jour, afin de minimiser leurs frais de déplacement. Le service des IMF n'est pas un service de proximité tel que le réseau CECAM a établi au Madagascar. Bien que les OP aient pris l'initiative de créer le réseau CECAM, l'activité a évolué envers le stockage individuel, ou soit des petits groupes d'individus typiquement 3 ou 4 qui se cautionnent et qui stockent le paddy dans une chambre aménagée (*Grenier Commun Villageois = GCV*). Dans un seul village, il y a typiquement au moins 10 GCV, et les représentants des caisses sont sur place, ce qui permet beaucoup plus de flexibilité en matière du moment de stockage, de warrantage, de dénouement du crédit. En résumé c'est un produit plus adapté et convenable pour les paysans.

Compte tenu de l'intérêt de la part des OP et les IMF au Niger, il est probable qu'ils chercheront à s'adapter de façon à surmonter ces obstacles. On observe une adaptation assez complète dans les relations TAANADI-Union Alhéri, et que certains IMF (notamment SICR Kokari) cherchent à innover pour rendre leurs services plus performants, et dans le cas du Mooriben, on observe une recherche des formules qui à la fin pourront s'avérer performantes. Si cette fédération arrive à adopter le warrantage à grande échelle, disons à la hauteur de 33% des 62 000 membres actuels au même niveau per capita que l'Union Alhéri de Konkorido (FCFA 56 000 / 480 kg), nous estimons qu'ils auront besoin d'un financement d'environ FCFA 1,15 milliard pour stocker 10 000 tonnes de produit.

---

correspondants aux six années précédentes, sans compter le souchet, sont respectivement de 4,1, 4,3, 3,2, 4,4, 4,9 et 5,0 millions de tonnes, une moyenne de 4,3 millions de tonnes.

Nous constatons qu'un processus d'adaptation, construit sur la meilleure pratique actuelle, peut conduire à une expansion massive de l'adoption de ce dispositif. En partie, cette adaptation sera un processus spontané où OP et IMF qui cherchent à tirer plus de profit de l'activité, mais le Projet IARBIC peut accélérer ce processus à travers un programme d'appui-conseil – voire recommandation ci-dessous.

## **6.2 *Recommandations spécifiquement dans le domaine financier***

**Ligne de crédit / fonds de garantie.** Nous ne recommandons pas une ligne de crédit ou un fonds de garantie pour le warrantage, compte tenu du fait que celui-ci s'est avéré un des produits les plus sécurisés des IMF, et ne comporte pas des risques spéciaux qu'il faut mitiger à travers de tels dispositifs. Les encours en souffrance des trois IMF susdits proviennent surtout de leur financement direct des AGR qui ne jouissent pas des garanties physiques qui assurent le remboursement des prêts warrantés. Par ailleurs, nous constatons que le financement n'est pas un goulot d'étranglement important, et le fait que le warrantage ne constitue plus que 6% de leur portefeuille s'explique plutôt par des problèmes d'organisation des OP, et des difficultés qu'éprouvent les paysans pour mobiliser leurs produits à temps. En ce qui concerne le Projet IARBIC, il faudrait développer d'autres dispositifs afin de surmonter ou contourner ces contraintes.

**Il faut recommander que la BCEAO supervise directement les IMF leader,** en tenant compte des inquiétudes qui existent sur les risques liés à la croissance très rapide des IMF de crédit direct, qui peuvent impacter sur tout leur portefeuille, pas seulement le warrantage. Il serait souhaitable que toutes les IMF avec un portefeuille de plus de FCFA 500 millions passent sous le contrôle direct de la Commission Bancaire de la BCEAO le plus tôt possible.

### **Les IMF de crédit direct devraient développer leurs systèmes d'analyse du warrantage**

Les IMF devraient améliorer beaucoup leurs dispositions d'information sur les portefeuilles, pour leurs besoins internes et pour consolider leurs acquis avec les banques et les autres institutions de financement. Spécialement dans le cas avec le warrantage, ils devraient leur fournir des analyses des crédits par année et par produit, information sur le remboursement, les coûts de suivi, et des cas qui illustrent leurs expériences. Quand ils ne l'ont pas déjà fait, ils devraient développer la documentation adaptée au warrantage et offrir aux banques des lettres de tierce détention, certificats de nantissement ou similaires en guise de garantie.

**Le Projet devrait chercher un partenariat avec les mutuelles les plus performantes pour l'extension de leurs réseaux aux zones rurales.** Pour les raisons évoquées dans le Chapitre 5, nous recommandons que le Projet cherche un partenariat avec certaines mutuelles plus performantes pour les impliquer davantage dans le warrantage, à travers les guichets périodiques et autres moyens. Par ailleurs, on peut envisager la possibilité que dans le futur les OP les plus performantes puissent se financer directement auprès des banques de la place.

**Il faut prendre des décisions sur le cadre légal, et finaliser la mise en place de documentation pour le warrantage préconisée aux acteurs.** En ce qui concerne le cadre légal nous croyons qu'il faut opter pour le système de « gage avec dépossession » (voire

Section 3.5). Il faut confirmer la viabilité de cette approche avec les juristes et les banques de la place. Ensuite il sera nécessaire de faire une révision complète des conclusions du rapport légal, en prenant compte cette option, et faire une nouvelle rédaction des documents contractuels préconisé par le Projet IARBIC. Il s'agirait probablement d'un « Contrat de Tierce Détention » signé avant le dépôt des produits dans le magasin, et une « Lettre de Tierce Détention » émise par l'OP après dépôt ; ces deux documents remplaceraient le « Contrat de Gestion en Garantie » et la « Convention de Nantissement des Stocks en Garantie (warrantage) » qui sont actuellement présentées dans le Guide de Bonnes Pratiques du Projet.

### **Il faut encourager la mise en place d'un cadre réglementaire pour la Tierce Détention.**

En prévoyant les besoins actuels et futurs du commerce et l'agriculture du pays, le Projet IARBIC devrait lancer un processus visant à mettre en place un cadre réglementaire pour la Tierce Détention, qui permet d'assurer la qualité du service et le règlement rapide des litiges par arbitrages. Pour cela il faut tout d'abord convoquer une réunion des représentants de parties prenantes suivantes :

- Le Comité des Assureurs
- L'Association Professionnelle de Banques et des Etablissements Financières (APBEF)
- Les IMF, à travers l'ANIP/MF et le Comité de Concertation
- Les transitaires agréés
- La Chambre de Commerce, pour faire représenter les arbitres
- Le réseau des Chambres d'Agriculture (RECA) ;
- L'Etat : Ministère d'Economie et Finance (Agence DMCE), et Ministère de Justice

Les objectifs de cette réunion seront d'abord de chercher un consensus pour résoudre ce problème et ensuite d'accorder les moyens et les délais pour y parvenir.

**Il faut investiguer la faisabilité de faire refinancer le warrantage.** Une fois qu'on a revu la documentation et mis en place un système d'agrément des tiers détenteurs, il faudrait adopter une démarche pour que la Lettre de Tierce Détention (ou similaire) soit acceptée pour le refinancement auprès de la BCEAO et banques de la place. Selon l'avis du Directeur de Crédit du SONIBANK, il serait possible de convertir ce document dans un effet négociable, ce qui permettrait de refinancer la dette facilement et à bas coût, et augmenterait le prestige du warrantage dans les circuits financiers. Par exemple, l'IMF demanderait à SONIBANK d'escompter la Lettre de Tierce Détention, et SONIBANK « accepterait » ce document, et le ferait réescompter chez la BCEAO ou autre banque. On inviterait à cette réunion au moins des représentants du syndicat des magistrats, du Chambre des Notaires, de l'APBEF et de l'Etat.

## **6.3 Les autres leçons à capitaliser**

### **6.3.1 En résumé**

En plus de ce que nous avons déjà exprimé sur les aspects financiers, nous pouvons capitaliser les leçons suivantes :

1. Il faut un travail continu pour former les paysans, qui sont les plus grands bénéficiaires de l'activité, afin de développer leurs stratégies et approches
2. Il faut continuer à développer le warrantage en introduisant de nouvelles approches qui le rend mieux adapté aux besoins des paysans
3. Améliorer la gestion du risque que les mouvements adverses de prix des produits warrantés influence de façon défavorable sur les revenus des paysans et leur remboursement, en fixant le taux d'avance de manière prudente et développant un dispositif suivi et analyse des marchés
4. Il faut que les paysans maîtrisent et mettent en œuvre les technologies appropriées de stockage, surtout pour le niébé
5. Il faut entamer un débat sur la politique de l'Etat en matière de commercialisation agricole et son impact sur le warrantage et les activités privées en général
6. Il faut développer un dispositif pour mieux canaliser les subventions ou les prêts des bailleurs de fonds et les projets, en ce qui concerne la construction des magasins
7. Il faut développer une approche de marketing social, ce qui permet de cerner rapidement les opportunités et contraintes et maximiser le taux d'adoption

Nous discutons chaque leçon à son tour :

### **6.3.2 Il faut un travail continu pour former les paysans, qui sont les plus grands bénéficiaires de l'activité, afin de développer ses stratégies et approches**

Il faut mettre l'accent sur les aspects suivants :

- La recherche d'un maximum de prise en charge par les OP elles-mêmes, car les paysans sont les bénéficiaires les plus importants du warrantage. Ils sont importants entre autres les aspects : (a) qu'elles planifient leurs activités bien à l'avance de la récolte, pour éviter des difficultés qu'ils ont parfois éprouvé dans la constitution de stocks que les IMF peuvent warranter, et : (b) qu'elles investissent dans la construction des magasins. Il est évident que des projets et des bailleurs (y compris la FAO dans le cadre de ce projet) financent souvent la construction des magasins ou une partie des charges, mais il faut concevoir celui-ci comme un apport ponctuel et bienvenu (mais pas attendu) aux actions des OP. Si les bailleurs de fonds appuient la construction, il est important que les OP s'organisent pour constituer leurs apports. Nous avons bien noté que les représentants de l'Union Alhéri parlaient de leurs propres plans et efforts dans ce sens, sans jamais indiquer qu'elles dépendaient des apports externes. Pour la même raison, les OP devraient constituer leur propres fonds d'amortissement et d'entretien, et, le cas échéant louer et/ou aménager des magasins et des maisons privées pour stocker les produits, quand ils en ont besoin. Celui-ci exige que les IMF mettent en place des procédures et standards internes en ce qui concerne la sécurité des magasins privés. A l'Union de Dantchandou des individuels qui ont fait la migration saisonnière aux pays côtiers ont prêté leurs maisons aux OP pour faire le warrantage (sans récompense), mais parfois il y a eu des difficultés lorsque les paysans rentraient au Niger. Il serait prudent de contractualiser ces relations à fin de clarifier le droit d'accès et d'assurer une juste récompense au propriétaire. Il serait même souhaitable d'encourager le développement d'un marché en magasins ou maisons aménagées à un standard acceptable. Nous avons constaté que

l'Union Alhéri a loué des magasins privés à FCFA 50 à 100 le sac pour la saison.

- Dans le choix d'une IMF, les OP devraient considérer plusieurs facteurs, y compris la gestion, les références financières, sa responsabilité dans ses engagements, et ne pas se focaliser seulement sur le prix du service (taux d'intérêt). Il faut reconnaître que le taux d'intérêt (2 - 2,5% par mois) représentent généralement des coûts réels en intérêts, supervision et autres charges pour travailler en zone rurale où les banques n'osent pas se déplacer.
- Qu'elles cherchent à développer des relations de moyen ou même long terme avec leurs IMF, à fin de développer l'activité, entreprendre les adaptations mutuelles qui rendent l'activité plus performante, réduire les coûts d'opérations, et surtout, augmenter le volume de l'activité en quantité de produits stockés et emprunts. Ici il faut signaler qu'il y a des économies d'échelle dans l'examen et suivi des dossiers, qui permettront à la longue aux IMF de diminuer les coûts et offrir des conditions plus arrangeantes.
- Qu'elles développent leur administration, comptabilité/audit et analyse des opérations. Le développement des contrôles est réellement un préalable pour que les OP gèrent des fonds à long terme, par exemple pour l'entretien et l'amortissement des magasins. Elles ont besoin aussi de savoir leurs coûts du produit au moment de warrantage et de dénouement de crédit, les coûts d'investissement et d'entretien. Il est aussi souhaitable qu'elles développent leurs procédures internes pour le warrantage.

Dans les OP organisées en structures faitières, il faut trouver un équilibre entre la centralisation et décentralisation. C'est une situation de compromis (« trade-off »). D'une part, les OP trouvent des économies d'échelle quand ils travaillent ensemble à travers des unions et structures faitières, spécialement dans l'accès aux services financiers, formation etc.. En même temps c'est la décentralisation qui permet en principe plus de contact direct et de responsabilisation au niveau local. Nous avons trouvé de bons résultats au niveau de certaines unions performantes, dont l'exemple le plus saillant est l'Union Alhéri de Konkorido. Il est significatif qu'après plusieurs années, la Fédération FUMA est arrivée à la conclusion qu'il vaut mieux que leurs Unions négocient directement leurs prêts avec les IMF.

### **6.3.3 Il faut continuer à développer le warrantage en introduisant des nouvelles approches qui le rend mieux adapté aux besoins des paysans**

Ici, on peut citer deux exemples:

- Rechercher la possibilité d'augmenter le nombre de moments de déstockages. Au lieu de faire un seul déstockage après le dénouement du crédit, cela peut arranger plus les paysans de faire deux ou trois déstockages. Cette approche a l'inconvénient d'augmenter les charges de l'IMF. Quelques IMF se sont adaptées à ce besoin en cédant la clé aux responsables de l'OP, quand ils sont bien connus. Jusqu'à maintenant cela n'a pas occasionné de déboires mais il faut être très vigilant. Une alternative serait de contractualiser une personne indépendante dans la localité qui offrirait un service de stockage et de retrait au moment indiqué.
- Crédit de campagne lié au warrantage et/ou à la commercialisation groupée du produit. C'est l'approche adoptée par l'association paysanne FASO JIGI en partenariat avec la

Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) au Mali. D'une part, l'association organise la *tierce détention* des produits financés avec les crédits de campagne, et d'autre part elle commercialise les produits de façon groupée (Konlambigué, 2009). Le relatif succès de cette démarche suggère que dans certains cas le warrantage peut servir pour assurer le remboursement des crédits de campagne et pour faciliter la mise en marché groupée plutôt que pour profiter des hausses saisonnières des cours. La mise en place d'un dispositif de tierce détention exige aux paysans de déposer rapidement leurs produits après la récolte et ainsi de rembourser rapidement leurs prêts. En outre il permet de faire un tri et mettre en marché un produit relativement uniforme, et ainsi d'ajouter de la valeur dans la commercialisation. L'expérience est pertinente pour les producteurs de riz qui ont besoin de beaucoup d'intrants mais se confrontent à des cours relativement stables à travers de l'année qui reflète les cours du marché mondial, mais pourrait s'appliquer à d'autres produits. Il est possible que cette approche s'applique bien dans le cas du souchet de la région de Maradi (voire l'Encadrée No. 1) et avec les producteurs et productrices de tomates séchées<sup>7</sup>.

#### **6.3.4 Améliorer la gestion du risque que les variations de prix des produits warrantés**

Il s'agit de prendre les dispositions qui s'imposent en vue d'une amélioration de la gestion du risque que les variations de prix des produits warrantés influence de façon défavorable sur les revenus des paysans et leur remboursement, en fixant le taux d'avance de manière prudente et développant un dispositif d'analyse de marchés.

Il est surtout important de fixer le taux d'avance de manière prudente et ne pas utiliser un pourcentage fixe du prix du marché toutes les années. A Maradi des IMF ont remarqué que les paysans cherchaient à établir un prix 'de marché' élevé, et ensuite recevoir 80-90%. Or, cela a produit des problèmes de remboursement avec certains produits, notamment les arachides, parce que les prix étaient relativement élevés vers la fin de 2008, dû en partie à la conjoncture internationale dans les produits de base « softs », et évoluait vers la baisse. Des paysans ont financé leurs arachides à FCFA 12 000 le sac, et ensuite au moment du remboursement le sac ne coûtait que 7 500 FCFA. Nous avons constaté qu'une IMF avait contribué au problème en acceptant des valorisations de façon élevée le stock à warranter; il apparaît qu'en cherchant à placer l'argent dans un produit relativement sécurisé, l'IMF ne s'est pas préoccupé du risque lié au prix.

Les unions Mooriben paraissent avoir mieux géré le risque de prix, grâce à ses systèmes de suivi de prix, bien qu'elles aient expérimenté des retards de remboursement avec les arachides<sup>8</sup>. C'est l'Union Alhéri qui a mieux géré la situation car ils ont fixé un prix

---

<sup>7</sup> D'après Daniel Marchal, les producteurs et productrices de tomates pourraient être préfinancés pour le premier fonds d'achat. Une fois ce premier lot mis en garantie (warrantage) avec l'argent obtenu, on peut continuer à acheter aux membres de nouvelles tomates à sécher. Il serait une solution intéressante permettant aux producteurs de faire de la valeur ajoutée tout en maîtrisant la commercialisation.

<sup>8</sup> Il est intéressant de noter que, historiquement, c'est une des premières unions du pays (Goberi) qui a été confrontée à une IMF (Crédit Rural du Niger) qui avait, dès le début fixé à 70 ou 80% la valeur du crédit par rapport au prix du sac.



d'avance assez bas (FCFA 5 000 par sac) qui tenait compte des cours historiques plus que les cours du passé récent. Tous les paysans ont payé à l'échéance apparemment sans difficultés. Nous constatons que c'est l'approche la plus adaptée au dispositif de warrantage paysan au Niger en ce moment. Au lieu de fixer un pourcentage sur la campagne actuelle, il faut prendre en compte les cours historiques et le fixer de façon à minimiser le risque de non-remboursement.

Même si on améliore les dispositifs de suivi et d'analyse de marché, les paysans auront des difficultés à éviter les pertes spéculatives en certaines années et il vaut mieux adopter une politique de valorisation très prudente, d'autant plus si nous croyons au constat de Wampfler *et al.* (2009) que des crédits de warrantage sont essentiellement utilisés à des fins familiales. Dans ce cas le stock constitue la seule vraie garantie, et on ne peut pas compter sur les AGR comme moyen de remboursement, et il vaut mieux revoir la politique d'avances à la baisse. En outre, dans la promotion du warrantage, il faudrait mettre plus d'accent sur sa fonction d'épargne, c.-à-d. il permet de garder les produits dans un entrepôt à l'abri de pressions sociales, comme les baptême et mariages (déjà un objectif important pour les paysans et paysannes participant(e)s), et sur l'idée d'étaler les ventes au cours de l'année.

Nous recommandons par ailleurs la mise en place, probablement au sein de la Chambre d'Agriculture, d'un dispositif d'analyse de marché. Nous ne préconisons pas comme Fraslin (2005) que ce dispositif émette des pronostiques de prix car, dû au grand nombre de facteurs qui incident sur les cours en Afrique Occidentale il risquerait de se discréditer souvent. Toutefois, il pourrait informer les parties prenantes sur des facteurs fondamentaux des marchés, leur insinuer l'évolution des cours et les aider à éviter les erreurs passées. Dans le cas des arachides le dispositif devrait tenir compte l'évolution du marché international pour l'huile de palme et le marché régional pour les tourteaux. Le dispositif aurait besoin d'utiliser l'internet et probablement quelques sites payés, et utiliserait les SIMA du Niger ; il faudrait améliorer certaines des données de celle-ci, surtout les prix aux producteurs des produits de rente comme arachides, sésame etc..

Au même temps, il faudrait revoir de façon intégrale les dispositifs de suivi et analyse de marché. Actuellement, il nous semble que les OP organisent leurs propres dispositifs de suivi sans tenir compte du Système d'Information de Marchés Agricoles (SIMA). Les données du SIMA ne sont pas toutes de bonne qualité et l'accès n'est pas rapide ; Celui-ci peut s'expliquer par un manque d'exigence de la part des utilisateurs. Compte tenu de cette situation, il serait souhaitable d'engager un (ou même deux consultants spécialistes dans la matière) pour revoir tous les dispositifs, et recommander des améliorations.

### **6.3.5 Il faut que les paysans maîtrisent et mettent en œuvre les technologies appropriées de stockage, surtout pour le niébé**

Comme nous l'avons indiqué dans le Chapitre 3, le niébé peut se révéler très rentable pour le warrantage à condition que les paysans maîtrisent les procédures de stockage. En ce moment les problèmes de stockage font en sorte qu'ils perdent des opportunités de gagner, mais ils existent des technologies de stockage hermétiques qui permettent de les surmonter. Le système de triple ensachage (ou de bidon plastique hermétique de 20-30 litres) est probablement l'approche la plus adéquate car il est moins coûteux en termes de l'emballage, que les fûts métalliques (bien que les fûts

ont plus de durabilité) et ils s'adaptent bien au système d'entreposage individuel dans les magasins de warrantage

Les paysans ont besoin d'un appui pour maîtriser cette technologie et, compte tenu des dangers avec la fumigation, les IMF devraient exiger l'utilisation d'une ou autre système de stockage hermétique, comme préalable au financement du stockage des légumineux.

### **6.3.6 Il faut entamer un débat sur la politique de l'Etat en matière de commercialisation agricole et son impact sur le warrantage et les activités privés en général**

Presque tous les acteurs intervenant dans le warrantage, les IMF, les OP etc. ont cité les cas où l'intervention du Gouvernement, dans le cadre du Programme Spécial du Président et la « vente aux prix modérés », a « cassé les prix » et a rendu plus risquées l'activité de warrantage.

Quand il se posent des questions ce genre, il est toujours nécessaire d'éclairer les faits, pour ne pas baser les analyses sur des anecdotes. Il s'agit de capitaliser en documentant d'une façon précise les événements. Donc nous avons cherché des données fiables auprès de la Cellule de Crises Alimentaires (CCA) qui gère le Fonds Commun des Donateurs. La CCA nous a informés que seul le Gouvernement peut fournir des informations s'il existe une demande officielle, mais la FAO n'a pas pu concerter cette réunion avant la fin de la consultation.

Néanmoins, nous avons pu constater plusieurs choses. La CCA gère un Stock National de Sécurité (SNS) théorique de 80 000 tonnes de céréales (mil, sorgho et riz), que l'OPVN gère physiquement, plus un stock virtuel financier de 30 000 tonnes. On croit que le niveau réel du SNS est de 9 000 à 10 000 tonnes, et après des achats avec le stock financier, la disponibilité totale de stocks pour cette année ne dépassera pas 40 000 tonnes. Il était prévu que le SNS serait reconstitué par les apports des donateurs et le Gouvernement, jusqu'à son niveau cible de 80 000 tonnes mais les donateurs n'ont pas fait ces apports du fait du manque d'apports du côté du Gouvernement – et le niveau du SNS reste faible. Entre 2003 et fin 2008, la SNS a acheté 103 000 tonnes de céréales, près de la moitié pour reconstituer les stocks lors de la crise alimentaire en 2005. Depuis 2001, la CCA a distribué 97 500 tonnes en caractère de vente à prix modéré, mais les volumes distribués ont dépassé 5,000 tonnes seulement dans les deux années où les cours du marché ont plus flambé, c.-a.-d. 2005 (38 200 tonnes) et 2008 (17 500 tonnes). Il faut mentionner en passant les 75 200 tonnes qui ont été affectées à la distribution gratuite ciblée en 2005 et 2006 (y compris stocks mobilisés par le PAM) et 10 000 tonnes en 2009. En outre, la CCA a distribué 6 281 tonnes aux banques de céréales.

La Présidence gère une quantité d'argent et de produits dans le cadre d'une deuxième réserve, le Stock National d'Intervention (SNI). Les produits sont entreposés dans les magasins de l'OPVN, comme ceux du SNS. Le budget national assigne FCFA 5 milliards à cette réserve chaque année, et une partie a été dépensé dans l'achat de niébé de la récolte de 2008/09 sous le Programme Spécial du Président de la République. Le Gouvernement a dépensé FCFA 11,5 milliards pour l'achat du niébé à un prix de FCFA 25 000 le sac de 100 kg, qui équivaut 46 000 tonnes, mais nous ne savons pas s'il a pu l'écouler, où et à quel prix. On n'a pas d'informations précises sur les plans du Programme Spécial à l'avenir, bien que le Gouvernement ait annoncé son intention d'acheter du sésame.

Le prix d'intervention du Gouvernement avec le niébé était au dessus des prix aux producteurs dans la plupart des marchés nationaux à la fin de 2008. Par ailleurs dans la zone de Gaya, le Gouvernement a fermé la frontière aux producteurs nigériens qui ont voulu vendre leur niébé à des commerçants béninois qui avaient offert un prix supérieur de FCFA 30 000 par sac.

Donc, il est évident qu'en 2008/09 le Programme Spécial pourrait avoir découragé le commerce privé à s'engager dans la commercialisation des produits. Toutefois il faut examiner l'hypothèse que l'intervention se justifie dans le cadre d'un « Stock Tampon » tel qu'il a été présenté par Galtier, 2009, dans l'étude récente AFD/MAEE sur les outils de stabilisation de prix. Dans ce cas-ci, le prix d'intervention devrait avoir un rapport avec les prix saisonniers dans les années précédentes, mais quand on regarde les statistiques SIMA, il n'y a aucun rapport : les moyennes pour les cinq dernières années était FCFA 13 500 à Tchadoua et FCFA 13 400 à Gaya en Novembre, et FCFA 12 600 à Tchadoua et FCFA 15 700 à Gaya pour Décembre. Donc nous arrivons à la conclusion que l'intervention officielle ne se justifiait pas comme action tampon et plutôt pourrait avoir découragé les privés à s'engager dans le commerce et le stockage. Toutefois il paraît que les prix d'intervention officiels ne sont pas toujours arrivés au niveau des paysans, car nous observons que les Unions Mooriben ont pu warranter 571 sacs de niébé en 2008/09 a un prix moyen de FCFA 13 000 par sac.

En ce qui concerne les ventes à prix modérés, en début de décennie le Fonds Commun vendait le mil aux consommateurs à un prix uniforme de FCFA 10 000 par sac, mais il a constaté que ce prix était bien inférieur aux prix des autres ventes de l'OPVN (soit dans le cadre de ventes au prix modérés de la SNI, soit dans le cadre de la rotation technique des stocks), ce qui suscitait une certaine confusion auprès des consommateurs. Ensuite, le Gouvernement et le Fonds Commun se sont mis d'accord sur un prix uniforme de FCFA 13 000 par sac, et c'est le prix qui s'est appliqué dans les dernières années pour toutes les ventes publiques de mil.

Si on regarde les prix aux producteurs pour les cinq années jusqu'à 2007/08 (Tableau No. 6), il est évident que les ventes à prix modérés soit à un prix de FCFA 10 000 ou FCFA 13 000 seraient largement en dessous du prix de marché dans la soudure dans certaines années, notamment 2004/05 (l'année de crise alimentaire) et 2007/08.

**TABLEAU No. 6: PRIX DU MIL AUX PRODUCTEURS , A LA RECOLTE ET EN SOUDURE (Source : SIMA)**

An	Marché	Prix à la récolte		Prix en soudure (en FCFA par sac de 100 kg)				
		Nov	Déc	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout
Moyen 2003/04 à 07/08	Gaya	11,100	10,600	14,700	15,400	15,400	17,400	15,800
	Tchadoua	10,300	10,000	13,300	12,500	13,700	15,100	15,200
2003/04	Gaya	9,200	8,975	11,930	11,824	11,977	13,500	12,062
2004/05	Gaya	11,875	10,550	17,510	20,200	20,841	27,035	24,201
2005/06	Gaya	12,290	11,625	15,139	16,066	14,225	14,325	14,771
2006/07	Gaya	9,945	9,775	12,216	11,396	10,902	11,176	10,938
2007/08	Gaya	12,039	12,074	16,810	17,330	18,913	21,067	16,854
2003/04	Tchadoua	8,550	8,300	11,094	9,962	9,743	11,595	11,282
2004/05	Tchadoua	10,840	10,801	17,744	16,622	20,745	23,132	24,685
2005/06	Tchadoua	10,909	11,818	13,146	12,880	12,907	13,939	13,001
2006/07	Tchadoua	10,730	10,278	11,862	10,584	10,369	11,050	10,089
2007/08	Tchadoua	10,228	8,982	12,601	12,624	14,691	15,568	16,818

Toutefois, il faut signaler que sauf en 2005 et 2008, les quantités vendues par la CCA à prix modéré sont assez faibles (on ne connaît pas le volume vendu par le SNI), et selon certains interlocuteurs, ces opérations faisaient baisser les cours que pendant des périodes courtes. Tant que ni le Gouvernement ni les bailleurs de fonds ne finance une augmentation substantielle du SNS, il apparaît que les ventes à prix modérés ne constitueront pas une entrave importante pour la mise en œuvre du warrantage, mais plutôt un risque que les parties prenantes devront prévoir. Mais cela pourrait être le contraire s'ils mettent en place des « stocks tampon » d'une taille importante et qui vise à stabiliser les cours (au lieu du rôle traditionnel du SNS qui est de répondre aux urgences alimentaires). Avec une bonne gestion des stocks tampon, on peut minimiser l'éviction des privés de l'activité de stockage ; l'Etat peut vendre les stocks à un prix près de celui du marché et ainsi limiter les flambées, mais du point de vue des politiciens et des organisations humanitaires il est parfois plus intéressant d'intervenir plus visiblement et faire baisser les prix d'une façon spectaculaire – ce qui décourage le stockage privé<sup>9</sup>.

Il est souhaitable d'ouvrir un débat sur ces dispositifs et leur impact sur la commercialisation agricole, en tenant compte de la Stratégie de Développement Rural, où le Gouvernement a prévu un certain nombre de dispositifs pour créer les conditions d'une croissance économique durable en milieu rural, par un accès des producteurs aux opportunités économiques. C'est dans ce sens la modernisation des réseaux des marchés locaux et le développement d'un partenariat entre les producteurs et les systèmes financiers décentralisés a été priorisé.

A l'égard du Programme Spécial du Président il faut demander le but que poursuit le Gouvernement :

- Veux-t-il que les acteurs privés résolvent leurs propres problèmes à travers le warrantage et d'autres activités ? Dans ce cas il vaut mieux ne pas intervenir dans le marché mais encourager ces démarches privées.
- Veux-t-il intervenir pour mitiger les variations les plus extrêmes dans les cours du marché ? Dans ce cas il faut une intervention « stock tampon » bien fait, pour défendre les prix minimum et pallier les flambées.
- Au lieu d'un stock tampon pour le niébé, ne serait-il pas plus souhaitable de motiver les paysans et les autres acteurs à s'organiser pour mieux structurer la filière à travers le warrantage et autres dispositifs, et ainsi pallier la variabilité ?

A l'égard des ventes à prix modérées il faut demander le but que poursuivent les donateurs et le Gouvernement. Veulent-ils l'utiliser pour pallier les hausses de prix dans les zones à risque ? Dans ce cas, il vaudrait plus tôt vendre au prix du marché ou un peu dessous pour éviter son réchauffement.

---

<sup>9</sup> A cet égard il est intéressant de citer Marinho (*pers. comm.*) qui affirme « qu'il ne suffit pas de mesurer l'impacte de l'intervention au moment où celle-ci a lieu vu que les commerçants essaient d'anticiper les interventions futures et adaptent leur position sur le marché avant que des organismes comme PAM ou l'OPVN agissent sur eux ». Marinho est l'auteur d'une étude sur l'économie de la faim au Niger (Marinho, 2008).

### **6.3.7 Il faut développer un dispositif pour mieux canaliser les subventions des bailleurs de fonds et les projets, en ce qui concerne la construction des magasins**

Sous le Projet IARBIC, il est prévu de dépenser Euros 370 000 pour la construction des magasins de stockage et l'équipement de ces magasins.

Depuis longtemps, la construction des magasins de stockage s'est avéré une activité très séduisante pour les donateurs en Afrique et d'autres continents. En Afrique on les trouve des magasins de petite ou grande taille un peu partout, souvent peu utilisés et parfois objets de disputes sur l'appartenance et le contrôle. Ils sont souvent très mal entretenus, surtout quand ils sont cédés aux bénéficiaires sans coûts de leur part. Le Projet Intrans a insisté sur l'apport des villageois en matériaux locaux, surtout les briques en banco, ce qui engage la communauté dans l'utilisation et la gestion du magasin. Quelques OPs prélèvent des fonds qui servent à l'entretien, mais nous n'avons pu constater aucune OP qui a constitué un fonds d'amortissement. Il serait intéressant de faire un état des lieux pour savoir l'état physique de ces magasins, l'entretien et le niveau d'utilisation.

Or, dans le Projet IARBIC, il est prévu de contractualiser une entreprise pour construire les magasins et les livrer clé-en-main. Cette approche a ses avantages, en termes de simplicité et qualité de construction ; on peut construire des magasins tout-à-fait durables et pas en « semi-dur » ou « sans bois ». Mais, la cession des structures sans coût risque l'efficacité de son usage, et de promouvoir une attitude de dépendance. Nous croyons qu'il serait plus prudent de mettre en place un dispositif qui canalise ces aides envers les éléments qui ont plus d'engagement dans leur utilisation, et qui le montre par sa volonté d'amortir une bonne partie des coûts qui servira pour construire d'autres magasins. Nous suggérons donc de créer une unité au sein d'un organisme non-lucratif (par exemple l'ANIP), avec un mandat de faire construire des magasins, pour la compte de la FAO et d'autres donateurs, et les mettre au service des OP. Dans une deuxième phase (postérieurement au Projet IARBIC), cette même unité pourrait mettre les magasins à disposition des privés/tiers détenteurs qui offrent des services de stockage aux paysans. Dans la première phase, cette unité aurait les activités suivantes :

- Recenser les besoins des magasins auprès des OP
- Négocier des accords avec les OP sur les spécifications et les termes de la mise en place de ces structures
- Contractualiser la construction de ces magasins
- La cession des magasins aux locataires (les OP), pour des périodes minimum d'une année
- La vente aux locataires, avec hypothèque financé par les banques ou les IMF

L'unité ne chercherait pas à se pérenniser dans la location des magasins mais plutôt chercherait à les vendre à des personnes ou structures privées opérationnelles. Le dispositif proposé ici servirait à assurer que les magasins terminent dans les mains des personnes et/ou structures qui peuvent en tirer profit, de préférence des entreprises coopératives vraiment performantes, mais sans négliger la possibilité que les privés puissent prendre le relais.

### **6.3.8 Il faut développer une approche de marketing social, ce qui permet de cerner rapidement les opportunités et contraintes et maximiser le taux d'adoption**

Tout ce que nous proposons dans ce Chapitre peut se résumer dans l'expression « marketing social ». C'est une approche très utile dans le développement, qui est souvent utilisée dans le secteur de la santé, par exemple dans les campagnes de contrôle de natalité. Il est pratique en certaine mesure (mais généralement pas explicitement) dans les projets agricoles.

Il s'agit d'adapter les approches et procédures systématiques de marketing, bien développées dans le secteur privé, au transfert de technologies et nouvelles pratiques qui accélèrent le développement. Cela exige des forts dispositifs d'information et de suivi, pour bien comprendre les perceptions et motivations des parties prenantes (paysans, OP et IMF), et pour pouvoir apprécier rapidement les problèmes et les besoins d'ajustement dans la stratégie et sa mise en œuvre. Cela exige de faire des ajustements et éviter de gaspiller de l'argent sur les pistes qui ne s'avèrent pas performantes dans la pratique. Ici, l'expérience des privés nous enseigne que l'énorme majorité des lancements de nouveaux produits de consommations massives échouent. Mais, le processus de test systématique des nouveaux concepts, l'élimination de ceux qui ne réunissent pas les critères de succès, sert à focaliser les efforts sur ceux qui possèdent ces critères et maximiser le bénéfice-coût de l'activité.

Les bailleurs de fonds ne sont pas toujours d'accord avec cette approche souple et parfois cherchent la sécurité des budgets et des cadres logiques, qui ne permettent pas beaucoup de changement pendant la mise en œuvre. Par ailleurs on a pu constater à travers cette étude des pressions qui existent pour dépenser rapidement, au sein même de la FAO. Nous croyons par contre qu'il faut une approche de longue haleine, qui permette d'introduire des nouvelles pratiques et habitudes<sup>10</sup>.

### **6.4 Proposition d'un projet de marketing social pour le warrantage**

Suivant l'argument présenté dans les derniers paragraphes, nous proposons un projet de cinq années pour accélérer l'adoption du warrantage au Niger. Il pourrait être un sous-projet de l'IARBIC, géré par une institution Nigérienne qui a une bonne représentation sur le terrain. On estime le coût de façon provisoire en FCFA 1.40 milliard, supérieur de ce que l'IARBIC a prévu pour le warrantage : Euros 784 000, soit FCFA 514 000, y compris la construction et réhabilitation des magasins. Ils y a deux moyens pour combler ces différences importantes entre ce que nous préconisons et ce qui a été prévu dans le Projet IARBIC en termes de coût et durée :

- a) *Une extension dans la mise en œuvre du Projet IARBIC. Selon l'Union Européenne, il est possible de continuer les dépenses jusqu'à deux années au delà de la fin formelle du projet, à condition que ces dépenses aient été budgétisés bien à l'avance.*
- b) *Des cofinancements de la part d'autres bailleurs – tenant compte des acquis du warrantage, nous croyons qu'il est probable que la FAO pourra trouver les fonds nécessaires.*

---

<sup>10</sup> On peut citer le cas du projet "post-cosecha" (poste-récolte) appuyé par les Suisses en Amérique Centrale pendant 22 ans, et qui a abouti à l'acquisition d'1/2 million de silos de stockage pour le maïs sérieusement attaqué autrement par les charançons et les rats.

En bas, nous présentons les grandes lignes du projet.

#### **6.4.1 Objectifs**

« L'objectif global du projet » sera d'améliorer la sécurité alimentaire et le revenu des populations en tenant compte du genre, et sera atteint à travers les « objectifs spécifiques » :

1. *Le warrantage est devenu une activité prise en charge par les populations locales*
2. *Développement des systèmes de commercialisation basés sur le warrantage : standardisation du produit, commercialisation groupée etc., et*
3. *Développement des capacités de plaidoyer des OP*

On cherche atteindre de façon plus immédiate le premier objectif, par la voie d'une multiplication des expériences type Konkorido, où les OP assurent la construction des magasins, la constitution des stocks etc., le remboursement des crédits à échéance, soutenu par une bonne gestion interne.

Le deuxième objectif sera atteint à plus longue haleine, en grande partie après la fin du projet, et de manière variable dépendant des besoins locaux. A fur et à mesure qu'augmentent les volumes warrantés, nous prévoyons une augmentation graduelle des cas, comme celui du souchet à Maradi, où les populations locales chercheront à maximiser leurs revenus à travers la commercialisation groupée. Dans de tels cas, cela peut leur rapporter plus de profit en uniformisant le standard des produits, et en les stockant au noms des OP au lieu des individus, et même de les mettre sous tierce détention dans les magasins plus grands. Cette approche axée sur la qualité et la prévisibilité de l'offre permet de mieux attirer la clientèle, même des acheteurs lointains. Toutefois, il y a beaucoup de communautés (peut-être la plupart) où les paysans opteront pour continuer le stockage individuel, soit parce qu'ils veulent disposer de leurs produits individuellement, soit parce que c'est la seule approche qui inspire la confiance. Le rôle du projet sera de mieux équiper le OP en gestion et commercialisation, de façon qu'ils puissent entreprendre des démarches où elles sentent le besoin de le faire<sup>11</sup>.

Le troisième objectif vise un partenariat avec les autres acteurs, notamment l'Etat, dans le développement des filières agricoles. A cet égard, le rôle du Projet sera de former les paysans dans les domaines de financement et la commercialisation agricoles, afin (qu'entre autres buts), ils puissent formuler et présenter leurs plaidoyers.

#### **6.4.2 Résultats recherchés**

On cherche à atteindre les résultats suivants pendant la marche du Projet :

- i) Par rapport à l'information au sein du Projet :

---

<sup>11</sup> La Fondation FARM, qui a cocommandité l'étude « sœur » financée par l'AFD, a manifesté son intérêt à appuyer les OP qui veulent développer la commercialisation groupée.

- *Des statistiques au jour sur l'évolution du warrantage, par OP, par produit, par IMF etc.*
- *Meilleure compréhension de la motivation des paysans, notamment femmes, sur le warrantage et les raisons de l'adoption et non adoption*
- *Meilleure compréhension des bénéfices tirés des crédits warrantés*
- *Eclaircissement des inconnues, notamment sur les produits maraîchers*

ii) Par rapport aux paysans et leurs OP :

- *amélioration de la capacité de raisonnement numérique des dirigeants et membres*
- *développement de leurs infrastructures de stockage par rapport aux besoins*
- *maitrise des techniques de stockage, surtout avec le niébé*
- *partenariat productif avec les institutions financières*
- *formation en commercialisation agricole, finance et gestion des risques liés aux prix des produits*
- *amélioration de leur administration, comptabilité/audit et analyse des opérations*
- *établissement des fonds internes, pour faire face aux besoins de gestion, l'entretien et l'acquisition des magasins et (de manière facultative), la commercialisation groupée*
- *implication des femmes dans le warrantage et la gestion des OP*
- *adoption du warrantage de façon croissante*

iii) Par rapport au financement :

- *Les IMF : documentation et analyses, et relations avec les banques, améliorées*
- *nouveaux produits développés, adaptés aux besoins des utilisateurs*
- *aspects légaux et documentation correspondant au warrantage paysan mis en place*
- *réseaux mutuels solvables et performants occupent une place importante dans le financement du warrantage*
- *cadre règlementaire pour la tierce détention mis en place (à condition que les banques de la place prennent l'initiative)*
- *dispositif de refinancement du warrantage mis en place (à condition que les banques appuient l'initiative)*

iv) Magasins construits par le Projet et attribués à des OP qui en tirent profit et s'occupent de leur entretien

v) Par rapport à l'information sur les marchés :

- *Utilisation des informations SIMA au niveau national, spécialement par les OP et IMF*
- *Des analyses périodiques des perspectives de marchés pour les produits clés, utilisés par les OP et les IMF*

Le mélange des activités, et la priorité accordée à chacune doit être modulé selon l'expérience dans la première partie du projet. Par exemple, si le Projet a beaucoup de succès avec le cadre règlementaire pour la tierce détention et le dispositif de refinancement, il pourrait proposer au Gouvernement l'exonération du Taxe sur la Valeur Ajoutée appliquée aux



services de tierce détention et aux prêts warrantés, s'agissant du stockage de produits agricoles du pays, avec l'objet d'encourager le stockage privé et ainsi mitiger la variabilité les cours de ces produits. Une telle démarche serait beaucoup plus faisable s'il existe déjà un cadre réglementaire robuste qui engendre confiance à la tierce détention et l'appui de la BCEAO en matière de refinancement.

### **6.4.3 Indicateurs d'atteinte des résultats**

Dans un projet de marketing social, il faut focaliser surtout les « indicateurs majeurs », notamment :

- Résultat (i) :
  - La disponibilité et la pertinence de l'information au sein du Projet
  - L'utilisation de cette information pendant la durée du Projet pour améliorer l'approche adoptée
- Résultat (ii) : l'adoption du warrantage (cible : augmentation de la valeur de produits warrantés x 5 en 5 années ; moyen de 38% par an)

Nous priorisons ces résultats parce que le succès du Projet dépend d'un bon processus de captation et utilisation des informations pertinentes (résultat (i)), qui peut même à son tour conduire à des corrections dans le cadre logique, et parce que l'impact dépend surtout de l'adoption de la part des paysans (résultat (ii)). On peut formuler des indicateurs et les cibles pour les autres résultats, mais il faut plus de marge de manœuvre pour les amender pendant la durée du Projet basé sur l'information en retour (*feedback*).

Cette priorisation de résultats et d'indicateurs sert à assurer que le Projet ne devienne pas figé autour d'une masse de cibles, mais garde la capacité de réagir aux circonstances sur le terrain. En même temps il faut reconnaître que cette approche exige un personnel de haute capacité qui puisse utiliser cette relative liberté au profit du Projet.

Le Projet contractualisera une équipe d'experts (un international et l'autre national) pour revoir les pratiques de stockage, et proposer un plan de suivi des pratiques employées.

### **6.4.4 Activités**

i) Par rapport à l'information au sein du Projet

- Collecte des statistiques
- Enquêtes auprès des paysans, visant hommes et femmes, utilisant méthodologies qualitatives
- Financement de tests, surtout avec les produits maraichers – voire Annexe 2, A.2.2

Le Projet négociera un accord avec l'Université de Niamey (CNEARC) pour employer un étudiant de Doctorat dans la réalisation les enquêtes chercheurs. L'étudiant travaillera sous l'autorité du projet et sous la supervision technique de l'Université.

ii) Par rapport aux paysans et leurs OP :

- *Visites d'information, formation et supervision de la part du personnel du Projet*
- *Evaluation des pratiques de stockage (première année)*
- *Cours et ateliers de formation*
- *Visites d'échange et d'étude*
- *Formation numérique et en administration etc., sur place utilisant l'approche CLUSA, il s'agit d'organiser des sessions de formation en vie associative et en gestion pour les élus des organisations des producteurs et leurs membres ;*
- *Rechercher des possibilités de warrantage avec le riz irrigué, et promouvoir selon les conclusions*
- *Actions ponctuelles de dialogue et plaidoyer avec les autres acteurs, notamment l'Etat*

iii) Par rapport aux IMF :

- *visites de la part du personnel du Projet*
- *cours et ateliers de formation*
- *visite d'étude, p.e. : au Projet FASO JIGI au Mali*
- *passation de marché et négociation avec les mutuelles, et mise en œuvre des accords pour l'extension de leurs réseaux – voire Annexe 2, A.2.3*
- *mettre au point les aspects légaux et documentation du warrantage paysan*
- *travailler pour la mise en place du cadre réglementaire pour la tierce détention (ayant suscité un débat entre les parties prenantes)*
- *travailler pour la mise en place d'un dispositif de refinancement du warrantage (ayant suscité un débat entre les parties prenantes et suite à la mise en place du cadre réglementaire pour la tierce détention)*

iv) Mise en œuvre un dispositif pour la construction, l'attribution et la gestion des magasins – voire Annexe 2, A.2.1

v) Par rapport à l'information sur les marchés :

- *Consultation internationale sur le développement des informations de marché*
- *Négocier un accord avec les OP et RECA pour la mise en œuvre d'un dispositif d'analyse des marchés*
- *Rechercher du financement (difficile à prévoir à ce stade)*

vi) Evaluations, de mi-parcours et finale, qui permettront de maximiser l'apprentissage et appliquer des corrections de façon opportune.

#### 6.4.5 Budget

Le consultant international a préparé un budget provisoire qui donne les totaux suivants en millions de FCFA pour les cinq années du projet :

Véhicules	40
Personnel	259
Dépense de bureau et déplacement de personnel	120
Cours, atelier et visites d'échange	275
Tests avec produits maraichers etc.	80
Consultations ponctuelles + évaluations	63
Subvention aux guichets des mutuelles	220
Construction et réhabilitation de magasins (selon budget IARBIC existant)	213
Imprévus	63
Inflation pendant la durée du projet	<u>67</u>
<b>Total</b>	<b>1 400</b>

Nous soulignons la nature provisoire de ce budget. Nous avons soumis au Projet IARBIC la feuille de calcul du budget sur lequel il a été élaboré, afin que les personnes indiquées la revoient minutieusement, de façon qu'elle puisse informer les décisions au sein du Projet et les propositions éventuelles de cofinancement.

En cas de devoir rester dans l'enveloppe de financement prévu pour l'IARBIC, c.-a.-d. FCFA 513,2 millions pour toutes les activités de warrantage, avec déboursement en 2 ans, la FAO devra formuler un budget plus modeste et prioriser en termes d'activités entreprises. Nous considérons que toutes les activités proposées sont d'une importance à peu près similaire, mais on pourrait économiser sur les activités qui exigent un travail de longue haleine. De toute façon, il est important de corriger l'inclination du Projet IARBIC vers le court terme, et rechercher de fonds supplémentaires qui permettent d'adopter une approche plus holistique et de longue haleine

## BIBLIOGRAPHIE

Boubacar, S. et Issaka, Y. (2006a) *Rapport de Mission Conjointe de Supervision des Operations de Warrantage Campagne 2005/06 et Visite des Magasins de Stockage d'Oignons par des Producteurs de l'ANPIP, 1<sup>ère</sup> étape mission du 19 au 29 Mai 2006.* PDSFR/Projet Intrants

Boubacar, S. et Issaka, Y. (2006b) *Rapport de Mission Conjointe de Supervision PDSFR/Projet Intrants : Operations de Warrantage Campagne 2005/06, 2<sup>ème</sup> étape mission du 14 au 21 Octobre 2006.*

Boubacar, S. (2007) *Introduction et Développement du Warrantage au Niger à travers les Institutions de Micro-Finance et au Profit des Producteurs Agricoles.* Document présenté à la Colloque Internationale : « Quelle Microfinance pour l'Agriculture des Pays en Développement ? » Paris : Fondation FARM>

FAO et PDSFR (2006) *Guide de Bonnes Pratiques du Warrantage au Niger.*

Djibo, A. (2008) *Etude Notariale sur la Guide de Bonnes Pratiques du Warrantage au Niger.* Rapport de consultation pour le Projet Intrants.

Fraslin, J.-H. (2005) *Rapport sur Mission de Capitalisation des Expériences de Crédits Garanties par le Warrantage de Produits Agricoles.* Rapport au PDSFR, Rép. du Niger. Association ICAR, Reims, France et Antsirabe, Madagascar,

FUGPN-Mooriben (2009) *Rapport sur le Programme d'Appui à la Sécurité Alimentaire (PASA) dans les régions de Tillabéry et Dosso.* Galtier, F. Ed. (2009) *Quels Instruments Mobiliser Face à l'Instabilité des prix Alimentaires?* Rapport Final de l'Etude. ECART. Commandité par l'AFD and MAEE.

Coulter, J.P. (2009) *Review of Warehouse Receipt System and Inventory Credit Initiatives in Eastern & Southern Africa.* A working document for comment commissioned by UNCTAD, under the All ACP Agricultural Commodities Programme (AAACP)

Marinho, E.C. de A. (2008) *Economics of Hunger: Several Methods, Levels and Scales.* Thèse présentée en vue de l'obtention du grade de docteur en sciences agronomiques et ingénierie biologique à l'Université Catholique de Louvain

Konlambigue, M. (2009) *Rapport sur les Expériences de Récépissés d'Entreposage et de Warrantage pour le Financement de l'Agriculture en Afrique de l'Ouest.* Rapport de consultation pour la CNUCED, Genève.

Wampfler, B. (2005) le rapport de l'Atelier le Partenariat entre Organisations Paysannes et Institutions de Microfinance

Wampfler, B., Dambao, K.C., Diery, G., Gnekoya, L., Kaserbeka, F., Kiendrebeogo, W. D. M., Min, S. et Ndero, F.D. (2009) *Répondre aux besoins d'accès aux services financiers d'une organisation de producteurs agricoles Mooriben au Niger.* Rapport provisoire. Module de formation SF03 – Spécialisation Finance rurale, du cours Master « Acteurs du Développement Rural (ADR), avec le concours de la Fédération des Unions de Groupement Paysans du Niger, BP 553, Niamey, Niger.

CDROM du Projet Intrants : [http://www.fao.org/landandwater/fieldpro/niger/default\\_fr.htm](http://www.fao.org/landandwater/fieldpro/niger/default_fr.htm)

## ANNEX 1 : LISTE DES PERSONNES CONTACTEES

Nom et prénom	Structure	Fonction	Adresse mail
Ali Betty	AFD	Chargé de mission secteur rural et environnement	<a href="mailto:betya@groupe-afd.org">betya@groupe-afd.org</a>
Daniel Marchal	Projet Capitalisation	Coordonnateur Régional	<a href="mailto:daniel.marchal@fao.org">daniel.marchal@fao.org</a>
Dr Amadou H. Saley	FAO	Chargé de Programme	<a href="mailto:amadou.saley@fao.org">amadou.saley@fao.org</a>
Mustafa S. Cassama	FAO	Représentant	<a href="mailto:Mustafa.cassama@fao.org">Mustafa.cassama@fao.org</a>
Adamou Mahamane	Projet Capitalisation	Expert national en communication	<a href="mailto:adamoumahamane@hotmail.com">adamoumahamane@hotmail.com</a>
Laouali Addoh Sani	SIMA	Coordonnateur	<a href="mailto:simagricole@gmail.com">simagricole@gmail.com</a>
Saïdou Oua	SAP/GC	Chef de l'Unité Alerte	<a href="mailto:ouasaidou@yahoo.fr">ouasaidou@yahoo.fr</a>
Saïbou Ibrahim	CCA	Directeur Financier	<a href="mailto:soryfat@yahoo.fr">soryfat@yahoo.fr</a>
Paul Vossen	Délégation UE	Chef de la Section Développement Rural et Sécurité Alimentaire	<a href="mailto:paul.vossen@ec.europa.eu">paul.vossen@ec.europa.eu</a>
Jean-Mathieu BLOCH	CCA	Conseiller Sécurité Alimentaire	<a href="mailto:at-cca@intnet.ne">at-cca@intnet.ne</a>
Bouda Moussa	Délégation UE	Chargé de Programme	<a href="mailto:Moussa.BOUDA-MAJA-CHARDI@ec.europa.eu">Moussa.BOUDA-MAJA-CHARDI@ec.europa.eu</a>
Hamadou Adamou	ANIP/MF	Président du Conseil d'Administration	<a href="mailto:anip@intnet.ne">anip@intnet.ne</a>
Mme Alzouma Lydie DIARRA	ANIP/MF	Chargée de formation	<a href="mailto:alydiamo@yahoo.fr">alydiamo@yahoo.fr</a>
Mme Abdoulaye Amina K. TOYE	ANIP/MF	Directrice Exécutive	<a href="mailto:amina_toye@yahoo.com">amina_toye@yahoo.com</a>
Hamadou Adamou	KOKARI	Directeur Général	<a href="mailto:kokari@intnet.ne">kokari@intnet.ne</a>
Ibrahim Aboubacar	Coopérative Taanadi	Responsable des Opérations	<a href="mailto:crn@intnet.ne">crn@intnet.ne</a>
Moussa Moutari Sani	Directeur Général	BRS Niger	<a href="mailto:mmoutari@groupebrs.com">mmoutari@groupebrs.com</a>
Ousseini Sountalma Tidjani	ECOBANK	Chef d'Agence	<a href="mailto:tsountalma@ecobank.com">tsountalma@ecobank.com</a>
Antoine Didonna	Crédit Mutuel du Niger	Directeur Général	<a href="mailto:didonna.antoine@orange.ne">didonna.antoine@orange.ne</a>
Salifou Nakobo Abdoul Razak	Caisse Nigérienne d'Épargne et de Crédit	Directeur Général	<a href="mailto:nakobo@yahoo.fr">nakobo@yahoo.fr</a>
Abdourahamane Hamidou	BIA Niger	Directeur Commercial	<a href="mailto:darmane17@yahoo.fr">darmane17@yahoo.fr</a>
Mme Boureima Hadia Diallo	BOA Niger	Directrice Exploitation et Crédit	<a href="mailto:hdiallo@boaniger.com">hdiallo@boaniger.com</a>
Phillipe Manjotel	BOA Niger	Directeur Général Adjoint	<a href="mailto:pmanjotel@boaniger.com">pmanjotel@boaniger.com</a>
Moussa Haitou	SONIBANK	Directeur Général	<a href="mailto:secdg@sonibank.net">secdg@sonibank.net</a>
Djaddah Abdoulaye	SONIBANK	Responsable commercial	<a href="mailto:djadah@yahoo.fr">djadah@yahoo.fr</a>
Moutari Sani	BRS, Niamey	Directeur Général P.I.	
Mme Hamidou Safiatou	BRS, Niamey	Directrice du Crédit et	<a href="mailto:shamidou@ne.groupbrs">shamidou@ne.groupbrs</a>

Jackou		de Portefeuille	.com
M. Sidi Ali	BRS, Niamey	Chef, Service de Crédit	
Salifou Idi	Fédération Sa'a, Maradi	Directeur Exécutif	<a href="mailto:salidinatou@yahoo.fr">salidinatou@yahoo.fr</a>
Chaibou Na Kaoura	Conseiller Fédération Sa'a, Maradi	BRS Niger	
Elhadji AbdoulKarim	SICR Kokari, Maradi	Responsable régional Maradi	
Moussa Ango	IARBIC, Maradi	Responsable régional Maradi	
Gallo Badagé	DAC/POR, Maradi	Responsable régional Maradi	
Laouali Argi	DAC/POR, Maradi	Responsable Adjoint Maradi	
Abdou Wakasso	Fédération Fuma, Maradi	Président du Conseil d'Administration	
Mamane Abarchi	ONG EDP, Maradi	Secrétaire Exécutif	Tambari60@yahoo.fr ; ongedp@yahoo.fr
Ba Aminata	Agence de Régulation de la microfinance	Secrétaire Exécutif	
Mamoudou Tassaou	Union Konkorido (Doutchi)	Président du Conseil d'Administration	
Mamoudou Hassane	FUGPN Mooriben	Secrétaire Exécutif	
Amadou Mossi	FUGPN Mooriben	Président du Conseil d'Administration	
Hassane Djibo	FUGPN Mooriben	Trésorier Général	
Maître Aissatou Djibo	Cabinet de notaire	Notaire	<a href="mailto:aissatoudjibo@gmail.com">aissatoudjibo@gmail.com</a>
Adamou Mahamane	FAO	Expert Communication, Projet Capitalisation	9699-1453
Harouna Aissa	Réseau des Chambres d'Agriculture (RECA), Niamey		9653-9021
Yahouza Maman	SICR KOKARI, Niamey	Directeur du Crédit	9690-2619
Mounouni Daddy Mariama	Crédit Mutuel du Niger	Responsable Développement	9007-4804
Mme Fatonma Sidi M.	FAO	Experte Nationale Genre, Projet Capitalisation	9687-1423
Djibrilla Seidou Yayé	ASUSU CIIGABA, Niamey	Chargé des Prêts	9636-4736
Mothari Maman	ASUSU CIIGABA, Niamey	Directeur Adjoint	
Ali Chaibou	ASUSU CIIGABA, Maradi	Agent	
M. Koudizé	ASUSU CIIGABA, Maradi	Chef de Branche	9656-7216
Harouna Mahamadou	Consultant privé	Ex-PDSFR	
Ayouba Hassane	FUCOPRI	Secrétaire Executif	
Chegou Maman	DGA / MDA	Dir. Promotion Filières et Qualité	<a href="mailto:chougouma@yahoo.fr">chougouma@yahoo.fr</a> ; 999-3245
Yahya Adie	PRODEC, MDA		
Mme Sani Koubra	ECOBANK, Niamey	Chef Divison Microfinance	<a href="mailto:hsani@ecobank.com">hsani@ecobank.com</a>
Harouna Moumouni	Mutuelle N'Gada, Diffa	Président Conseille d'Administration	96488-8235
Rabron Abdou	Ex-BCEAO et BRS	Consultant Privé	rabdoubrs@yahoo.fr

## **ANNEX 2 : DISPOSITIFS POUR LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET**

### ***A.2.1 Dispositif pour la construction, l'attribution et la gestion des magasins***

#### **Objectifs immédiats et à longue haleine, et justificatif**

Comme nous avons expliqué dans la Section 6.3.7, l'objectif immédiat est de permettre au Projet IARBIC de transférer les magasins de stockage aux OP d'une façon efficace et qui assure l'utilisation maximum de ces édifices. Nous croyons que ce but sera atteint si l'acquisition de ces magasins représente un coût réel pour les paysans bénéficiaires (bien que ce coût soit subventionné), et si elle est conditionnée sur le bon entretien et gestion pendant les premières (5) années d'utilisation.

En même temps le Projet cherche à développer l'infrastructure de stockage rurale de façon plus générale au Niger, en établissant un dispositif qui pourra servir aux autres projets et bailleurs de fonds qui désirent financer la construction et transfert de magasins de diverses capacités. Dans ce cas, l'activité sera gérée avec les mêmes principes de durabilité et responsabilité, mais les opérateurs/acheteurs des magasins pourront être soit des OP soit des privés dépendant des buts recherchés.

#### **Propriété et gestion du dispositif**

Ce dispositif sera géré par un prestataire de service (PS) qui pourrait être l'ANIP/MF ou autre organisation qui réunit dans la mesure du possible les conditions suivantes :

- *Etre agréé comme organisation*
- *Avoir une expérience avec les services financiers*
- *Disposer d'une représentation au niveau des régions*
- *Avoir un bon record de performance dans la prestation des services*

En fin de Projet, les magasins et les fonds dotés à sa construction appartiendront aux partenaires du Projet (OP, IMF, ONG engagées à long terme) constitués en GIE. Les fonds seront gérés par le prestataire de service sous l'autorité du Projet ou, après la fin Projet, du GIE.

Un protocole sera signé entre le projet et le prestataire de service. Le prestataire de service contractualisera des IMF pour financer l'acquisition des magasins par les OP bénéficiaires. Les fonds générés par les remboursements du crédit seront dévolus au Projet après prélèvement des intérêts.

#### **Termes prévus pour l'attribution des magasins aux OP**

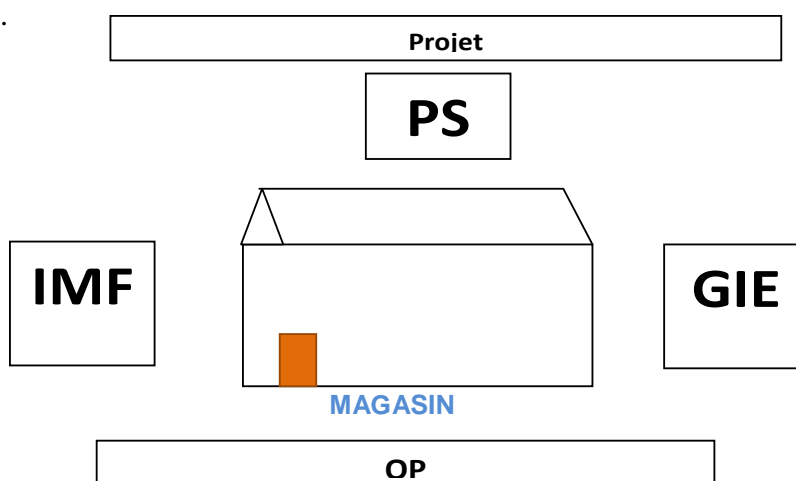
Les OP qui accèdent aux magasins doivent remplir les conditions suivantes:

- *Avoir adressé une demande au Projet*
- *Etre agréées*
- *Etre engagé dans les activités de warrantage, donc en contact avec une IMF*
- *Disposer d'un terrain adéquat sans litiges en matière de propriété*

- S'engager à l'entretien du magasin selon les conditions du projet
- Eventuellement (pour répondre aux préoccupations de ISFP) être situé dans les zones définies par le projet
- S'engager à prendre des dispositions particulières pour promouvoir une égalité entre hommes et femmes

Les OP peuvent acheter les magasins selon un processus qui sera défini par le prestataire de services, pendant une période de dix années. Le contrat d'hypothèque spécifiera que la propriété du magasin sera transférée à l'OP à condition d'avoir rempli les conditions du Projet en matière d'entretien et d'autres services pendant les cinq premières années. Le Coordonnateur du Projet arrêtera une valeur forfaitaire que les OP devront payer annuellement, qui sera un minimum de FCFA 500 par sac stocké (de 100 kg de mil) multiplié par la capacité de stockage du magasin (en nombres de sacs potentiels), par an<sup>12</sup>. On peut envisager aussi un paiement total anticipé.

Dans le cas où l'OP n'honore pas ses engagements vers le Projet, les sommes versées à l'IMF seront jusqu'à cette date considérées comme des loyers, et le Prestataire de Service reprendra contrôle du magasin, et la propriété du magasin (y compris le terrain sur lequel il est construit) restera avec le Projet (ou la GIE en cas échéant), sans aucune obligation envers l'OP défaillante. Dans ce cas, le prestataire de service pourra louer ou vendre l'édifice à une autre OP ou privé.



<sup>12</sup> En fixant un minimum de FCFA 500 par sac-an de capacité, nous tenons compte des observations suivantes. Un magasin de Semi-Dur de 600 sacs capacité coûte environ FCFA 3 millions, de façon qu'un remboursement à FCFA 500 par sac-an permet de récupérer les fonds investis dans une période de dix années. Les intérêts seraient à fonds perdus et constituerait une subvention de la part du Projet IARBIC. En réalité, le Projet a décidé de construire en dur (matériaux définitifs) mais nous ne savons pas les coûts. L'Union de Konkorido a mentionné qu'elle a loué des magasins des privés pour FCFA 500 à FCFA 1 000 par sac, qui nous suggère qu'un prix subventionné de FCFA 500/par sac-an de capacité serait modéré et donc un minimum logique.



## **Procédure de recensement de demande et attribution des magasins**

- Une enquête dans un échantillon de communautés pour déterminer l'utilisation des magasins construits dans le passé, l'état d'entretien, les avantages et les inconvénients, et les préférences actuelles des paysans en tant que caractéristiques et taille (**ici, on suppose que le Projet n'est plus tout-à-fait au jour quant à la situation et les besoins sur le terrain ; au cas contraire on peut omettre cette enquête**)
- Le Coordonnateur du Projet arrête le modèle (ou les modèles) de magasins offerts et les termes sous lequel il peut les céder aux OP
- Expression de la demande des OP pour la construction des magasins
- Organisation des ateliers d'information avec les OP qui ont envoyé leur demande,
  - présentation du projet : objectif, stratégies, moyens, plan et coûts
  - conditions d'attribution
  - PV de restitution au village des OP pour une prise de décision
- Restituer l'information au village, par procès verbal
  - présentation du projet et des conditions d'accès pour la construction du magasin
  - présentation des préalables
  - invitation des participants à prendre la décision pour accepter le magasin
  - mise en place d'un comité de collecte des apports pour l'achat du terrain
- Etablissement par l'OP d'un règlement intérieur reprenant les décisions des membres vis-à-vis de toutes les modalités d'utilisation du magasin, de sa location et de son amortissement
- Le comité envoie correspondance au projet pour donner la réponse de l'OP, avec
  - une copie du titre de propriété émis par la commission foncière de la mairie correspondante
- Mission du Projet pour:
  - vérifier la mobilisation de l'OP et l'approbation des autorités pertinentes (permis de construire)
  - arrêter les modalités pratiques de démarrage de la construction, et
  - faire signer un protocole d'attribution et de gestion entre l'OP et le Projet
- Le Projet prépare et lance un Dossier d'Appel d'Offre (DAO) pour contractualiser la construction, et sélectionne le prestataire selon les procédures d'attribution de marché
  - Le projet contractualise avec les prestataires sélectionnés
- Le projet contractualise avec les services techniques de l'Etat pour le suivi et le contrôle technique de la construction
- Réception provisoire du magasin

### ***A.2.2 Dispositif pour le financement de l'activité expérimentale dans le domaine du magasinage/warrantage***

#### **Objectifs et justificatif du dispositif**

Le dispositif se justifie surtout avec les produits maraîchers, comme les oignons, l'ail, tomates séchés, pommes de terres etc., ou le Projet IARBIC estime qu'il y a de grands écarts

des prix pendant quelques mois de stockage intra-annuels (+ 200% dans le cas des oignons), qui permet de rentabiliser rapidement l'activité de warrantage. Toutefois, la plupart des démarches pilotes mentionnées dans le rapport de Boubacar et Issaka (2006a et 2006b) ne se sont pas pérennisées. On ne connaît pas tout à fait la cause du problème, mais il est probable qu'il s'agit d'un manque de maîtrise de la technique de stockage, bien qu'il puisse avoir des explications supplémentaires.

On utilisera ce dispositif où ils restent des inconnus qui empêchent les paysans à développer le warrantage sous les termes normaux du Projet. Le dispositif sera utilisé en partenariat avec les autres acteurs qui cherchent à développer les filières de rente, notamment le Projet PRODEX.

### **Procédure**

1. Analyse des expériences passées pour déterminer les causes d'échecs ou de réussite.
2. Une analyse de la filière, pour déterminer si le warrantage se justifie en principe, et en visant le marché consommateur (p.ex. : marché général de détail, supermarchés Nigériens, marchés extrarégionaux)
3. Identification (ou non) des inconnues qui empêchent le warrantage sous les termes normaux
4. Identification de l'approche plus adéquate pour résoudre l'inconnu, soit des essais dans un centre de recherche ou sous conditions paysans. Le Projet pourra consulter de l'expertise locale internationale sur la technologie de stockage (p.ex. : CIP dans le cas des pommes de terres)
5. Analyse faisabilité économique et sociale, compte tenu des statistiques des cours du produit pendant plusieurs années. On s'assure que l'approche sera faisable et de risques acceptable si on résout l'inconnue.
6. Précision de l'appui nécessaire du Projet, soit en subvention à construction d'un magasin pilote, en financement du fonds de roulement et/ou autres.
7. Exécution et suivi du projet

### ***A.2.3 Dispositif pour l'extension des services des mutuelles***

#### **Objectifs et justificatif**

Pour maximiser l'utilisation du warrantage et autres produits de microfinance, il serait souhaitable de développer d'avantage des services de proximité y compris l'épargne dans les zones rurales – services qui s'associent plutôt avec des mutuelles qu'avec les IMF de crédit direct. Comme nous avons expliqué dans le Chapitre 5, le Projet peut accélérer l'extension des réseaux des mutuelles en appuyant l'établissement des guichets qui dépendent des caisses existantes. Un de ces réseaux s'est manifesté comme étant prête à organiser des guichets à

condition que le Projet finance l'investissement initiale de FCFA 5 million par guichet, et qu'il forme les paysans à l'alentour de ses caisses dans le warrantage.

### **Procédure**

1. Invitation aux IMF à soumettre des propositions pour établir leurs guichets dans des villages dénommés. Ils seront éligibles les soumissionnaires avec une situation acceptable en matière de direction, gestion et stabilité financière, et une épargne d'au moins de 80% de l'encours du crédit à la fin du dernier exercice. Ils devront soumettre des documents comprenant entre autres les états financiers pour les dernières trois années, le rapport du Commissaire aux Comptes pour la dernière année, analyse des opérations par produit et par zones géographiques, et un plan de développement du réseau.
2. Recensement d'intérêt et des besoins en matière de warrantage dans les villages dénommés, et
3. Dépouillement des soumissions, présélection des gagnants
4. Préparation et négociation des accords de partenariat (IMF mutuelle-Projet IARBIC).