

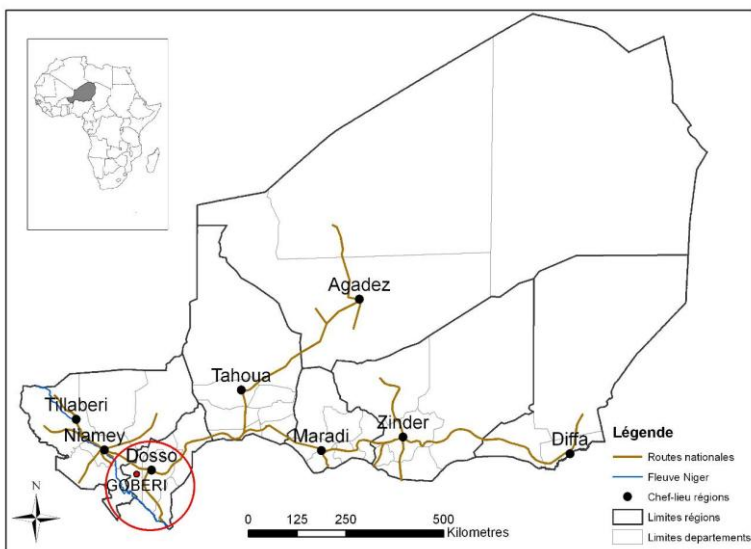


Le warrantage à Gobéri : une innovation au profit des plus démunis et démunies

Auteurs: Adamou Mahamane, Salmou Hassane et Fatouma Sidi Déla

Introduction

Cette fiche présente l'expérience de l'union « Alhéri », ce qui signifie « bien fait » en langue locale. Il y a une dizaine d'années, l'union débutait son expérience en warrantage avec une opération ponctuelle. A ce jour le warrantage apporte des réponses aux nombreuses préoccupations des producteurs et des productrices qui sont souvent absentes ou « oubliées » dans les processus de structuration du monde agricole et d'accès aux biens et services.



L'union Alhéri a son siège dans le village de Gobéri en commune de Fabigui, dans le département de Boboye, région de Dosso en République du Niger.

Reconnue officiellement depuis octobre 2001, l'union Alhéri est née sous l'impulsion de deux organisations paysannes (OP) de base, une masculine, dénommée Dure (ce qui signifie « avoir » en zarma) et une féminine, dénommée Bani Maté (« que la paix soit » en zarma). Ces deux OP ont découvert le warrantage grâce à la collaboration avec le Projet Intrants FAO. A l'issue des séances d'information et des formations que ce projet a menées, les deux OP ont adopté le warrantage lors de la campagne agricole de 1999-2000. Elles font partie

des premières OP (avec Bokki, Dantchandou et Karabéji) à avoir commencé le warrantage au Niger. Leur stock initial mis en warrantage était restreint : 14 sacs de mil (11 sacs pour le groupement masculin, 3 sacs pour le groupement féminin) contre un crédit de 187 000 FCFA octroyé par le Projet Crédit Rural décentralisé du Niger.

Suite au succès qu'a connu la première campagne de warrantage, les deux OP ont à leur tour mené des campagnes de sensibilisation auprès d'autres OP des villages voisins. C'est ainsi que douze OP (quatre féminines, trois mixtes et cinq masculines) se sont jointes à elles pour créer l'union Alhéri de Gobéri avec l'appui du Projet Intrants FAO. L'union comptait à sa création quatorze groupements (cinq féminins, six masculins et trois mixtes) répartis dans neuf villages. Ce premier noyau a bénéficié de plusieurs appuis du Projet Intrants FAO : voyages d'échanges, appuis-conseils et diverses formations (technique de warrantage, utilisation d'engrais, vie associative).

En 2012, l'union regroupe 75 OP (28 masculines, 35 féminines et 12 mixtes), totalisant 2 938 membres (1 389 hommes et 1 549 femmes), répartis dans 40 villages. L'union Alhéri est membre de la Fédération des unions de groupements paysans du Niger (FUGPN-Mooriben). L'adhésion de l'union Alhéri à la fédération Mooriben a été facilitée par le Projet Intrans FAO.

Dès sa mise en place dans la zone de Gobéri, le warrantage, a répondu à une situation récurrente à laquelle les populations agricoles au Niger sont confrontées. Beaucoup d'investissements humains sont faits dans le domaine agricole et pourtant l'autosuffisance alimentaire n'est pas garantie et le niveau de pauvreté reste

extrême. Ceci s'explique en grande partie par le fait qu'au moment des récoltes de l'exploitation familiale, les exploitants agricoles sont contraints de brader leurs produits aux commerçants afin de subvenir aux besoins immédiats de liquidités de la famille et pour partir en exode. Les commerçants de leur côté revendent ces mêmes récoltes à des prix très élevés pendant la période de soudure. De plus, les activités que peuvent conduire les populations agricoles, notamment dans la zone de Gobéri sont peu diversifiées. Parmi celles-ci, on peut citer la confection de nattes par les femmes, une activité qui demande beaucoup d'énergie pour de faibles revenus.

Pour faire face à cette situation et notamment pour lutter contre l'emprise des grands commerçants qui dominent le système de production¹, l'union Alhéri s'est fixé l'objectif de développer l'agriculture, plus spécifiquement: « *faciliter l'accès de ses membres aux intrants de qualité, assurer la formation et l'information technique et économique sur les intrants, promouvoir les initiatives locales des membres, renforcer les capacités, élaborer des dossiers de requête de financement, assurer une gestion saine et durable du patrimoine de l'union* ». ²

Parmi les nombreuses activités de l'union Alhéri figurent : la gestion d'une boutique d'intrants (BI) et de neuf banques céréalières, le warrantage, la gestion d'une radio communautaire, l'identification du cours des produits agricoles, l'octroi de crédits pour l'embouche animale, des formations techniques diverses (traitements phytosanitaires, techniques de conservation, fertilisation, etc.) et des actions de régénération naturelle et de défrichage amélioré.

Depuis les 12 ans que l'union de Gobéri existe, chaque campagne agricole, à l'exception de celle de 2011-2012 qui a été très mauvaise à cause d'aléas climatiques, a été l'occasion pour les OP de l'union de warranter leur production.

Parties prenantes au warrantage

➤ Les bénéficiaires

Le warrantage de Gobéri a un effet bénéfique direct ou indirect sur l'ensemble des couches sociales de la zone, plus particulièrement sur la population des 40 villages membres de l'union, notamment les producteurs et les productrices agricoles, membres ou non membres d'OP, ainsi que les personnes exerçant d'autres activités, comme l'extraction du natron³.

L'union et ses OP : répartition des rôles

L'union dispose d'un magasin de warrantage et de 12 banques céréalières, également utilisées comme entrepôts pour le warrantage. Ce sont les OP de base qui gèrent ces magasins à travers des comités de gestion mixtes. Ils coordonnent ainsi les opérations de collecte, de supervision des stocks et de suivi du crédit.

L'union s'occupe de la coordination générale des activités de warrantage, telles que : la fixation du prix de cession par sac de chaque produit, la négociation et la signature du contrat avec les systèmes financiers décentralisés (SFD), la redistribution du crédit en présence des représentants et représentantes des OP de base, des producteurs et productrices impliqués dans l'opération ainsi que des représentants du SFD.

L'union coordonne également les activités de recouvrement et de remboursement du crédit.

➤ Les partenaires techniques et financiers

La mise en œuvre du warrantage à Gobéri est le fruit de la collaboration d'un certain nombre de structures partenaires (partenaires techniques, financiers, structures d'appui) dont les principaux sont :

- **Le Projet Intrants de la FAO (1999-2008)** a appuyé, de manière générale, la mise en place du système de warrantage de l'union. Ce projet a joué un rôle fondamental dans la connaissance du



¹ Ce sont ces gros commerçants qui fournissent à crédit les moyens de subsistance, c'est-à-dire tout le nécessaire pour permettre à un producteur de travailler pendant l'hivernage : céréales, condiments, engrais etc. Ce sont également eux qui achètent avant la récolte les produits des paysans, à bas prix pour les leur revendre ensuite à des prix exorbitants à la période de soudure.

² Extrait de la documentation de l'union de Gobéri

³ Dans cette zone, comme dans la plupart des zones agricoles du Niger, en plus des activités agricoles, les producteurs ont d'autres activités/métiers.

warrantage par l'union Alhéri et les OP membres, grâce aux séances d'information, de formation et de mise en relation avec d'autres OP.

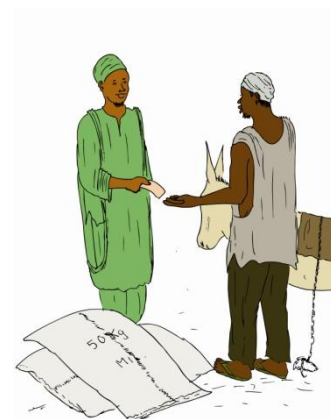
- **La Fédération des unions de groupements paysans du Niger (FUGPN-Mooriben)**, est une organisation paysanne faîtière dont les objectifs sont : le développement des activités du monde rural, la défense des droits et intérêts de la profession agricole, l'autopromotion paysanne, la sécurité alimentaire, la gestion des ressources naturelles, le renforcement des capacités des ressources humaines, le développement d'activités économiques, telles que le microcrédit, des activités sociales, culturelles et éducatives au profit de ses membres.

En ce qui concerne le warrantage, FUGPN-Mooriben appuie les unions membres en général et l'union de Gobéri en particulier dans le domaine des formations, du suivi/contrôle de l'opération warrantage et de la négociation du crédit avec les systèmes financiers décentralisés. Mooriben a également cofinancé le warrantage.

- **Le projet Intensification de l'agriculture par le renforcement des boutiques d'intrants coopératives (IARBIC)**, exécuté par la FAO, intervient dans le domaine de la sécurité alimentaire à travers le renforcement des capacités des producteurs et des productrices (champs écoles paysans, formations etc.) et l'appui pour un meilleur fonctionnement des boutiques d'intrants (BI). IARBIC qui fait suite avec le projet Capitalisation au Projet Intrants FAO a continué d'appuyer l'union Alhéri grâce aux subventions qu'il accorde aux OP partenaires sous forme de formations ou à travers un fond de roulement pour le réapprovisionnement des boutiques d'intrants.
- **Le programme Gestion des connaissances et genre de la FAO, notamment le projet Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire**, (2009-2013), se concentre sur le recueil, la systématisation et la diffusion des bonnes pratiques en matière de production agricole et de sécurité alimentaire dans une perspective genre, notamment en ce qui concerne le warrantage. Il apporte un appui en termes de capitalisation des expériences de l'union pour les activités relatives à la gestion des intrants agricoles, concernant notamment la BI, le warrantage et la radio communautaire.

➤ Les partenaires financiers

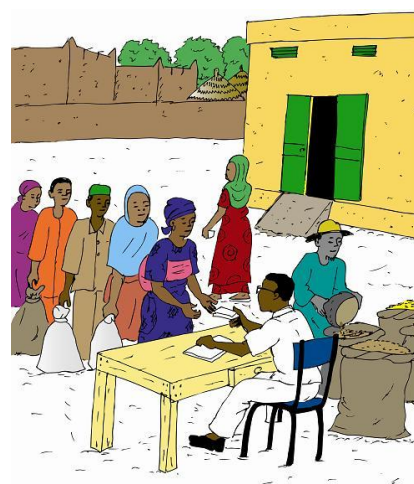
- **Le Crédit rural décentralisé du Niger**, un projet exécuté par le gouvernement nigérien, a assuré le financement des premières campagnes de warrantage (de 1999 à 2003). C'est le premier partenaire à avoir accordé du crédit pour le financement du warrantage de l'union Alhéri.
- **Taanadi, coopérative de services de crédit direct**, opère grâce au soutien financier du programme de soutien aux systèmes financiers décentralisés (PDSFR), sur ressources du fonds international pour le développement agricole (FIDA), et de l'Agence française de développement (AFD). Elle a été créée en 2003 par les salariés de l'ancien projet d'appui au Crédit rural décentralisé. La coopérative Taanadi, dont le siège est basé à Niamey, est constituée d'un réseau de 38 caisses villageoises autogérées. Son rôle est d'octroyer du crédit aux caisses villageoises, lesquelles à leur tour offrent des crédits individuels aux producteurs et productrices et aux OP. Taanadi a financé le warrantage de l'union Gobéri de 2004 à 2007.
- **La coopérative « Service d'intermédiation et de crédit rural Kokaril », dit Kokari**, a été créée en janvier 1994 par les anciens salariés du programme CLUSA (Cooperative League of USA) qui est une ONG américaine d'appui aux organisations rurales. En 1999, la Kokari a signé une convention cadre avec le Ministère des finances, lui conférant le statut de structure de financement décentralisé. Cette convention a été renouvelée en mai 2006. Par ailleurs, la Kokari est membre fondateur de l'association nigérienne des institutions professionnelles de micro finance (ANIP-MF), du Micro Finance Africain Institutions Network (MAIN) et de l'Organisation panafricaine pour le développement durable (OPD/POSDEV).



Approche méthodologique

Pour traiter la problématique de départ, à savoir le bradage et la faible capacité des produits agricoles, principale ressource en milieu rural, à satisfaire les besoins vitaux des producteurs-productrices et leurs familles, l'union Alhéri a développé un certain nombre de stratégies. Ces actions pour les membres et non membres pratiquant le warrantage, ont induit des changements significatifs dans la zone. Parmi ces stratégies figurent :

- **La valorisation du crédit initial** par les deux OP (féminine et masculine) initiatrices du warrantage : Le crédit initial (de 187 000 FCFA) a été utilisé pour acheter un second stock de mil sur le marché. Qui a été conservé dans l'attente de prix meilleurs. Au dénouement, les deux stocks ont été vendus, ce qui a permis aux deux OP de rembourser le crédit et de faire une plus-value sur la vente (bénéfice).
- **Le bénéfice de cette opération** a permis aux deux OP d'acheter de l'engrais qui a été mis à la disposition des membres ayant participé à l'opération de warrantage, sous forme de crédit de campagne remboursable en nature à la fin de la campagne hivernale. Les OP ont ainsi pu constituer leur propre stock qu'elles ont mis en warrantage. Ce système a servi de modèle pour les autres producteurs et productrices qui se sont organisés afin de s'engager à leur tour dans le warrantage. L'année suivante, le nombre d'OP ayant intégré le système est passé de deux à neuf (quatre féminines, cinq masculines).
- **La mise en place de nombreuses activités qui se renforcent mutuellement et en génèrent d'autres**, telles que: les boutiques d'intrants (BI), les champs écoles paysans (CEP), une Banque de céréales (BC), un fonds de solidarité, une radio communautaire, un crédit de campagne, un crédit engrais, des formations techniques (embouche, utilisation d'engrais etc) et des formations classiques (compte d'exploitation, genre etc.).
- **L'adoption de règles souples d'accessibilité au warrantage** : Toute personne membre ou non membre d'une OP qui accepte de stocker son produit et de recevoir un crédit de 80 % de la valeur de son stock peut faire du warrantage (les non membres de l'OP payent 200 FCFA de commission par sac) ; l'existence d'une caution solidaire payée au nom de tous et toutes et qui les exempte de l'obligation de présenter un apport personnel, ce qui a permis aux personnes n'ayant pas les moyens de présenter une garantie ou un apport personnel de profiter du crédit. La gamme de produits acceptés est très variée permettant ainsi à toutes les catégories sociales (riches, petits producteurs-productrices, etc.) d'y accéder et de mener diverses activités génératrices de revenus (AGR).
- **L'existence d'un personnel d'animation/encadrement** (un animateur et une animatrice) et d'une structure de gestion des opérations de warrantage (comité de gestion composé de représentants et représentantes des OP).
- **La négociation permanente avec les SFD afin d'obtenir les meilleures conditions de crédits**: l'union a négocié et a obtenu à partir de 2008 auprès de Kokari de meilleures conditions de crédit qu'avec Taanadi: Il s'agit de la suppression des frais de dossier (1% du montant total du crédit était octroyé à Taanadi en plus des intérêts) et l'obtention de la réduction des taux d'intérêts (2% au lieu de 2,5%). L'union poursuit les négociations afin que Kokari baisse le taux d'intérêt vu que le suivi des activités du warrantage n'est pas assuré par Kokari mais par l'OP. L'union a bénéficié, dans cette négociation avec Kokari, de l'appui et des conseils de la fédération Mooriben.



Validation

L'expérience a été validée par toutes les parties prenantes qui ont reconnu sa pertinence au regard de la problématique de départ. Même lorsque la fédération Mooriben s'est orientée vers une autre initiative, le crédit à la commercialisation⁴, l'union Alhéri et toutes les OP membres ont préféré rester sur le warrantage. « Une seule chose peut nous empêcher de faire du warrantage, c'est la mauvaise campagne agricole et l'absence de moyens pour y faire face »⁵.

⁴ Le crédit à la commercialisation est un crédit ordinaire (sans garantie préalable de stock) octroyé par un SFD à des personnes physiques ou morales avec pour objet l'achat de produits agricoles en vue de constituer un stock. Le stock est ainsi réalisé avec les ressources d'emprunt, sa vente ultérieure servira à rembourser le crédit et les intérêts.

⁵ Propos de la présidente d'une OP du village de Gobéri Zama recueillis lors d'un entretien collectif.

Impact

La collecte des données sur le type et le volume de produits warrantés, sur les montants de crédit obtenus et les bénéficiaires ne permet pas de donner des chiffres relatifs aux 12 années d'expérience de warrantage par l'union Alhéri. Toutefois, il apparaît que la moyenne annuelle de crédit warranté s'élève à 15 000 000 FCFA. Selon les membres de l'union, les femmes seraient bénéficiaires de plus de 60% des montants accordés.

Les impacts du warrantage sont significatifs et palpables à différents niveaux, ayant permis :

- **Le développement des capacités des OP et de leurs membres** qui ont appris à profiter des prix plus hauts et ont amélioré les relations de genre : « *Dans le temps, c'est-à-dire avant l'avènement du warrantage, je vendais à l'avance ma récolte à un commerçant pour me permettre de faire des provisions et travailler dans les carrières d'extraction de natron. C'est lui qui fixait le prix d'achat (4 000 FCFA la barre, l'unité de mesure). et lui seul était en mesure de m'accorder du crédit quand j'en avais besoin. Avec l'arrivée du warrantage, je suis maître de mes céréales et de mon natron que je ne suis plus obligé de vendre à l'avance. De plus, la barre du natron est vendue cinq fois le prix que fixait le commerçant* »⁶. De par cet apprentissage, même lorsque la campagne agricole est mauvaise et qu'elle ne permet pas faire du warrantage, les producteurs et productrices stockent une partie de leurs graines dans leurs greniers individuels alors qu'auparavant, seuls les magasins des commerçants étaient remplis.
- **La génération de revenus et l'augmentation des prix des produits stockés** : le crédit reçu à travers le warrantage permet aux producteurs et aux productrices de faire des investissements en activités génératrices de revenu à court terme ce qui leur permet d'attendre que les prix des céréales stockées s'améliorent pour vendre leur récolte.
- **La diversification des activités économiques autour du warrantage, pour les hommes comme pour les femmes**, telles que : le crédit embouche (ovine ou bovine), parfaitement maîtrisée par les OP tant masculines que féminines (le son de mil n'est plus vendu car utilisé pour l'alimentation des animaux). Pour bien mener ces activités, les différentes OP ont bénéficié de plusieurs formations en gestion (compte d'exploitation) par le Projet Intrants FAO d'abord, ensuite grâce à d'autres fonds mobilisés par la fédération Mooriben.
- **L'évolution en ce qui concerne certaines pratiques** : l'exode des hommes, bien que n'ayant pas disparu, n'est plus systématique. Les entretiens ont fait ressortir qu'« *avant le warrantage, les villages se vidaient de leurs bras valides à la saison morte ; avec le développement du warrantage beaucoup de ces bras valides sont restés pour développer d'autres activités ici sur place telles que la riziculture et le petit commerce.* » Les femmes qui ne warrantaient que l'arachide au début, cultivent et warrantent désormais un peu de tout, (riz, gombo, maïs, arachide, etc.). Ainsi, on compte un nombre de plus en plus important de femmes, capables de mettre en warrantage 20 sacs de produits divers, y compris le mil qu'elles achètent. Dorénavant, les hommes et les femmes warrantent les mêmes types de produits, seules les quantités diffèrent.
- **L'augmentation de l'utilisation des engrais par les producteurs et les productrices**, pour améliorer les rendements, produire plus, stocker et obtenir plus de crédit. Des témoignages ont démontré que certaines femmes, au même titre que les hommes, sont capables d'acheter trois sacs d'engrais pour leurs besoins propres. Ainsi, on peut estimer que la production a augmenté de façon significative.



Innovations et facteurs clés de succès

L'approche méthodologique utilisée par l'union apparaît en soi comme un facteur de succès de cette expérience. A cette approche, s'ajoutent des innovations développées par l'union, telles que :

- **L'institution d'une commission financière par sac** de 2,5% de la valeur du produit pour les non membres de l'union, ce qui a permis le financement des frais de gestion du warrantage.

⁶ Propos recueillis lors d'un entretien de groupe

- **L'institution d'une cotisation en nature** obligatoire des membres de l'union, ce qui a permis aux OP de constituer des stocks warrantés à côté des stocks individuels.
- **La négociation permanente avec les SFD** afin d'obtenir de bons taux d'intérêt pour les membres de l'union.
- **L'adoption de pratiques locales favorables à l'accès des femmes à la terre et aux activités génératrices de revenus.** Dans le temps, dans la zone de Gobéri, les traditions ne permettaient pas à une femme de travailler la terre. Il était toléré que les femmes démunies, généralement les veuves n'ayant pas de grands enfants, travaillent la terre sans en être les gestionnaires. Les multiples avantages que procure le warrantage a quelque peu modifié cette perception. De plus en plus de femmes réclament et obtiennent des terrains qu'elles exploitent pour leur compte : des champs d'arachide, des champs de riz et des sites de maraîchage féminins ne sont plus objet de moquerie « *Même les femmes qu'on marie d'ailleurs, c'est-à-dire, celles qui ne sont pas natives de leurs villages de résidence, bénéficient de mise à disposition de lopins⁷* ». Ce point a été l'une des leçons retenues par les participantes au voyage d'échanges de Cigaba à Gobéri .

Contraintes

Les contraintes retenues sont :

- **La faible capacité de l'union à faire face à l'augmentation du nombre d'OP et de villages désirant adhérer à l'union** : cette dernière n'a en effet pas les moyens d'assurer à toutes les nouvelles OP les divers appuis (par exemple les formations requises pour faire du warrantage).
- **Le manque d'infrastructures de stockage** : l'union ne dispose que d'un seul magasin spécifiquement dédié au warrantage ; ceci l'oblige à utiliser une partie de l'espace des neuf banques céréalieres, largement insuffisants, pour répondre à l'effet multiplicateur de demandes de warrantage.
- **La mauvaise pluviométrie de 2011 ayant engendré de mauvaises récoltes**: seule une dizaine de personnes a manifesté son intention de faire du warrantage cette année. Etant donné que le rapport entre le coût de gestion de l'opération et les profits escomptés était disproportionné, l'union a décidé de ne pas faire de warrantage. Par conséquent, chacun doit se « débrouiller » et certaines productrices ont commencé à vendre leurs animaux pour faire face à l'absence de crédit warranté, comme le témoignent les membres de l'union.
- **La disponibilité des engrais sur le marché nigérien** : la distribution des engrais par la CAIMA arrive souvent en retard. Il y a des années où l'engrais n'était pas disponible au début de la campagne agricole au niveau national ou alors à un prix très élevé.



Enseignements tirés

L'expérience de l'union Alhéri de Gobéri a permis de tirer les enseignements suivants :

- **Le cadre créé par le warrantage est plus important que le montant du crédit octroyé.** L'union a, par exemple, négocié des conditions de crédit acceptables pour ses membres. Elle a également acquis une boutique d'intrants fonctionnelle utilisée par les producteurs et productrices ayant bien compris le lien direct entre l'utilisation de l'engrais, la production agricole et le développement du warrantage. Ainsi, ce cadre a permis l'autonomisation des producteurs et des productrices dans le contrôle et le bénéfice de leurs productions.
- **Le développement du warrantage dépend de la capacité du monde paysan et des organisations d'appui à réduire la dépendance entre la production agricole et la pluviométrie.** En effet, la

⁷ Propos recueillis lors d'un focus group avec des femmes du village de Gobéri

mauvaise expérience de l'année 2011 a montré l'importance d'intensifier le renforcement des capacités en matière d'intégration effective des innovations agricoles (telles que l'utilisation des semences améliorées) dans la pratique paysanne. Ceci pose par ailleurs la question du choix du type d'agriculture à mener : Il serait pertinent de ne pas produire systématiquement chaque année tout type de produit, mais de travailler sur les spéculations qui demandent une pluviométrie moins importante ou qui sont produites dans des périmètres irrigués. La réponse à ce problème dépend également de la capacité des producteurs et des productrices à changer d'habitudes alimentaires.

- **Le renforcement des capacités humaines et financières de l'union est nécessaire** pour augmenter le nombre de magasins de warrantage et pour permettre à plus d'OP d'adhérer à l'union.

Durabilité

Le facteur le plus important de la durabilité de cette expérience est l'appropriation par toutes les parties prenantes du système de warrantage, ce qui apparait comme une solution aux multiples problèmes auxquels sont confrontés les producteurs et productrices de la zone de Gobéri. Toutefois, sa durabilité dépendra en large partie, de la recherche de solutions adéquates aux aléas climatiques, notamment en termes d'adoption d'innovations agricoles durables.

Conclusion



En guise de conclusion, voici deux témoignages révélateurs d'un producteur et d'une productrice membres de l'union :

« Le warrantage est fédérateur, c'est la solution à tout, car il a donné de la valeur à ce que nous, paysans, avons de plus cher, c'est-à-dire les produits agricoles ; il a aussi permis le développement de l'élevage et de l'entraide sociale ».

« Le warrantage a permis à nous, veuves, d'être debout, alors qu'on était dans la misère, nous et nos enfants », Madame Halima Gado, village de Gobéri.



Références bibliographiques

- Visites de terrain
- Documents de travail de l'Union
- Fiche de bonne pratique : Le warrantage au Niger, une pratique adaptée aux besoins des petits producteurs et productrices, Projet Capitalisation FAO, juillet 2012. 10p. www.fao.org/docrep/017/ap790f/ap790f.pdf
- Fiche d'information (Niger) : Le warrantage, Projet Capitalisation FAO, septembre 2012. 4p. www.fao.org/docrep/018/aq208f/aq208f.pdf
- Fiche d'expérience (Niger) : Le warrantage de l'union Cigaba de Konkorindo, Projet Capitalisation FAO, août 2012. 7p. www.fao.org/docrep/017/ap794f/ap794f.pdf

