



Représentation  
au Sénégal

# FENÊTRE SUR L'AGRICULTURE

Les séminaires débats des acteurs sénégalais



Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture | Représentation au Sénégal | 27 mai 2014

## « SÉCURITÉ ALIMENTAIRE, PROTECTION SOCIALE, RÉSILIENCE : L'EXEMPLE DU WARRANTAGE »

Compte rendu de la 4<sup>ème</sup> édition « Fenêtre sur l'agriculture »

La FAO et l'IPAR ont ouvert le mardi 27 mai 2014 leur quatrième édition de « Fenêtre sur l'agriculture » dont la thématique portait sur le thème « Sécurité alimentaire, protection sociale et résilience : l'exemple du warrantage ». Cette rencontre a regroupé plus de soixante-dix participants de divers horizons dont certains sont des praticiens du système de warrantage tant au niveau national que régional.

La rencontre s'est composée de plusieurs temps forts: les mots d'ouverture des représentants des structures co-organisatrices de l'événement, le cadrage théorique du concept de warrantage par un expert de la FAO, le témoignage constructif et illustratif de trois panélistes ayant une expérience sur ce terrain, puis enfin une brève synthèse du modérateur du débat, **Mr. Guillaume Bastard**, Représentant du Gret au Sénégal.

Dans ses mots d'ouverture, **Mr. Vincent Martin**, le Représentant de la FAO au Sénégal, a souhaité la bienvenue aux participants et il a rappelé les aspirations de ce cycle de séminaires « Fenêtre sur l'agriculture », moment de dialogue et d'échanges d'idées contribuant aux réflexions pour le développement durable du monde rural au Sénégal. Il a indiqué que les abonnés à ce cycle de débats peuvent faire le constat que la sécu-

rité alimentaire et les différentes facettes de la résilience sont le fil conducteur de ces fenêtres. Comment permettre aux petits producteurs de produire plus avec moins (d'intrants, de pesticides, d'eau, de ressources,...), de bénéficier des politiques de filets sociaux, de tendre vers une agriculture durable, d'augmenter leur capital, d'améliorer leurs revenus, de traverser dignement

**Le warrantage est un système de crédit rural qui consiste, pour une organisation paysanne (OP) et/ou ses membres, à obtenir un prêt en mettant en garantie un produit agricole non périssable (mil, sorgho, gombo, arachide, etc.) susceptible d'augmenter de valeur.**

la période de soudure, de rentrer dans un cercle vertueux de création de richesse afin de sortir définitivement de la pauvreté sont des questionnements et des challenges avec lesquels la FAO nourrit ses approches de développement et adapte ses actions. En ce sens, le warrantage fait le lien entre les aspects techniques de l'agriculture (production, commercialisation, transformation), les aspects sociaux et financiers, piliers essentiels pour développer des systèmes résilients.

Le mécanisme a connu un certain engouement et un véritable succès dans différents pays africains dont le Niger et Madagascar qui font figure d'exemples. Ainsi, on peut se demander comment l'envisager au Sénégal en capitalisant les projets achevés et en retenant les bonnes pratiques, y compris dans les pays de la sous-région, pour une application adaptée et efficiente.

**Mr. Cheikh Oumar Bâ**, Directeur exécutif de l'IPAR, a abondé dans le même sens que le Représentant de la FAO. La question de l'accessibilité à un service de micro finance et de protection sociale qui sous-tend le warrantage importe aussi bien pour nos autorités étatiques, politiques que les populations. Il a spécifié qu'il s'agit d'un débat d'idées sur des enjeux nationaux pouvant s'inspirer des actions menées dans la sous-région ou ailleurs dans le monde. Pour terminer M. Bâ a remercié les participants d'être venus former cette auguste assemblée. Il a invité les participants à un débat serein et ouvert pour approfondir la réflexion et les échanges sur cette thématique spécifique.

Dans la continuité, **Mr. Christophe Breyne**, Expert de la FAO, possédant une expérience sur le système de warrantage étant donné son implication au Niger dans le projet pilote FAO appelé « *Projet intrants*<sup>1</sup> », a apporté un éclairage sur les fondements, les objectifs et les différents champs possibles d'application du warrantage. Le warrantage peut être défini comme un système de crédit rural qui est garanti par un stock de produits agricoles non ou peu périssables mis en dépôt par des producteurs ou une OP contre un crédit. La mise en place de ce mécanisme prend origine d'une série de constats, notamment au Niger en 1998 sur le fait qu'à la récolte dans la plupart des pays du Sahel, les producteurs sont amenés à brader leur production au moment de la récolte pour faire face à leur besoins : besoins familiaux et sociaux (rentrée scolaire, soins médicaux, fêtes religieuses, etc.), remboursement de dettes. Ces mêmes productions connaissent une hausse très importante (parfois plus de 50%) de leur prix à la période de soudure, lorsque les stocks des familles rurales sont épuisés. Les producteurs sont englués dans un cercle vicieux : bradage des récoltes, faibles revenus, période de soudure difficile, faible investissement en intrants agricoles et à la campagne suivante, des rendements agricoles faibles, etc.

Pour casser et inverser ce cercle vicieux, **Mr. Breyne** suggère d'adopter l'outil du warrantage couplé à un approvisionnement en intrants. Celui-ci incite d'une part les Organisations de Producteurs (OP) à stocker et à traiter<sup>2</sup> leur production et d'autre

part il rassure les banquiers dans l'octroi d'un crédit en donnant une garantie tangible. L'OP peut alors développer des activités génératrices de revenus (AGR) liées, de préférence, à l'agriculture (embouche, maraichage, transformation, etc.). En mai, le crédit et les intérêts sont remboursés et le stock libéré pour permettre l'achat groupé (économie d'échelle) d'intrants pour la saison pluviale grâce à ce « *crédit double ou triple bénéfique* » évoqué par les producteurs eux même (bénéfique sur l'AGR, sur la plus-value du stock et sécurisation des productions). Ce bénéfice sur l'AGR et les stocks est en moyenne de 20 à 30%, voire plus.

De facto, ce mécanisme a entre autres avantages de garantir le crédit, d'augmenter la rentabilité des intrants et des productions via un ren-

forcement des conseils techniques aux producteurs (renforcement de capacités en termes de gestion de stock, d'AGR, d'utilisation technique des intrants). Il permet aussi de dynamiser les producteurs dans l'action puisqu'ils savent pourquoi ils mettent en place le mécanisme et peuvent par exemple organiser la vente groupée, mettre en place un système de fonds de roulement. Couplé à un mécanisme d'approvisionnement en intrants, ce mécanisme permet de structurer une demande solvable d'intrants payés en « *cash* » permettant de réaliser des économies d'échelle et d'obtenir les intrants désirés, de qualité et à temps. Enfin il permet ainsi d'éviter les crédits de campagne souvent synonymes de remboursement à la récolte, c'est à dire au moment où les productions ont peu de valeur. En somme, cet outil permet d'améliorer la sécurité alimentaire des producteurs et la résilience des plus pauvres à condition de respecter un certain nombre de règles et principe de base (cf. les 12 règles d'or au Niger issues de processus de capitalisation) et de l'ajuster aux contextes socio-économiques locaux.

## Les petits producteurs tirent avantage des variations des prix plutôt que de les subir, ce qui leur permet de rentabiliser leur agriculture notamment par un accès meilleur aux intrants.

1 Ce projet intrants a initié et développé le warrantage au Niger comme, entre autres, un mécanisme de financement des intrants.

2 La FAO estime que la valeur totale des pertes post-récoltes en Afrique subsaharienne serait de 4 milliards de dollars par an (2005-2007), soit l'équivalent de la valeur totale des importations céréalières de la région durant la même période.

En outre, le panéliste a pointé quelques limites du modèle telles que le retard dans l'octroi du crédit par les services financiers décentralisés (SFD) ou de la mobilisation des stocks des OP, le manque d'infrastructures, la monopolisation par les hommes et les nantis du mécanisme, la faible accessibilité du warrantage aux plus démunis n'étant très souvent pas membre des OP. Cette dernière limite mérite de réfléchir aux possibles adaptations de ce mécanisme pour les producteurs les plus pauvres.

### Trois perspectives de développement/adaptation du mécanisme ont été présentées :

- i. **Entreposeur agréé** par un « *banquier* » permettant à tout producteur de déposer à tout moment son stock en garantie d'un crédit
- ii. **Refinancement des IMF** par le secteur bancaire formel ayant de meilleure garantie de remboursement (crédit garanti)
- iii. **Warrantage social** ciblant les producteurs les plus pauvres et/ou ayant subi un choc en adaptant les conditions d'accès au warrantage (crédit sans intérêt, utilisation directe et personnelle, AGR et/ou autre utilisation individuelle pour des besoins vitaux du ménage) afin de redresser plus rapidement leur moyens de subsistance agricole.

Enfin, il recommande un système de suivi et évaluation rigoureux pour mesurer les impacts du mécanisme en général et du warrantage social en particulier sur les ménages les plus vulnérables. Le warrantage social nécessite également de réajuster en continu les conditions d'accès au crédit warranté en fonction des besoins et des objectifs qui évoluent.

Pour **Mr. Assane Faye**, représentant de la Coopéc, une IMF adossée à l'union de coopératives agricoles RESOPP dans le cadre d'un projet pilote en warrantage depuis 2013 dans cinq régions au Sénégal, le warrantage est un moyen efficace de lutter contre les taux usuriers qui dépassent parfois 100%. L'objectif est pour ce praticien d'offrir un service financier au moment où les populations en ont besoin et de leur proposer un accompagnement dans la commercialisation. Pour mettre en place un tel système, il convient de faire des études préalables pour mesurer le degré d'intérêt ainsi que les capacités productives des populations et vérifier la compatibilité des règles de fonctionnement de l'OP avec les principes

basiques du warrantage. Les facteurs de réussite résident dans la sûreté, la sécurité et la proximité des populations des magasins. Mais également dans la disponibilité des stocks et à la fois des liquidités des IMF, SFD, le respect d'un chronogramme précis et l'accompagnement par une communication et une sensibilisation sur toute la durée du projet warrantage. Pour les avoir rencontrés dans la pratique, ils placent les difficultés de réaliser du warrantage dans les faibles rendements des petits producteurs dont 80% de la production en moyenne est utilisée pour l'autoconsommation, les coûts qu'engendrent la conservation et le transport, le difficile décryptage des cours du marché, l'articulation entre le crédit de campagne à rembourser et la possibilité d'un crédit warrantage et enfin la responsabilité de la prise en charge de la formation et de la sensibilisation. Proposer des solutions à ces challenges est le meilleur moyen de s'assurer de la durabilité du mécanisme a-t-il conclu.

Le directeur général de l'Union des institutions mutualistes communautaires d'épargne et de crédits (U-Imcec), **Mr. Ousmane Thiongane** connaît également très bien cet outil pour l'avoir testé récemment plusieurs fois avec différents partenaires (OXFAM, GRET, PAM,...).

En tant qu'IMF, son engouement pour le warrantage tient en l'intéressante alternative d'un service financier qu'il offre aux populations rurales en leur assurant une période de soudure en toute sécurité et en leur évitant le bradage de leur production. A son tour, il a insisté sur la nécessaire précaution de mener des enquêtes préalables d'autant plus que le warrantage s'applique sur des denrées non périssables (mil, maïs, sorgho,...). La bonne gestion des stocks conjuguée à une confiance mutuelle entre les paysans est essentielle pour assurer une hygiène et une rentabilité de la production (qualité, pesage, étagement,...) étant donné qu'il s'agit de flux à gérer. Selon lui, l'outil warrantage repose également sur des services non-financiers tels que la formation en gestion financière des OP.

Après avoir précisé que les conditions de crédit doivent être abordables pour les producteurs (dans son cas, le taux annuel s'élevait à 10%), il a interpellé l'audience sur la difficulté de fixer un prix d'équilibre et sur la part de responsabilité des acteurs dans la prise en charge des services non-financiers. Il faut également trouver le moyen de permettre aux paysans d'avoir un système de veille sur les fluctuations du marché des denrées

agricoles. Si l'on veut que cela se développe à grande échelle, le refinancement des institutions doit être abordable et à des taux très bas.

Prenant ensuite la parole, **Mr. Ahmed Sow**, représentant de l'ASPRODEB, un outil qui fournit aux Organisations Paysannes les services de renforcement de capacités techniques et organisationnelles, de gestion financière et d'appui-conseil, a présenté un projet qui, sans être directement lié au principe du warrantage, méritait d'être partagé avec les participants.

Ce projet consiste en l'incorporation d'une farine locale à base de mil dans la fabrication du pain par les boulangeries modernes en milieu urbain. S'agissant d'un dispositif dans lequel ce qui permet de garantir les crédits bancaires est le contrat d'achat de la farine de mil par les boulangers, le lien avec le warrantage réside dans l'intermédiation d'un acteur tiers pour la gestion des stocks. Notons également que ce contrat permet de fixer un prix à terme, lequel est exigé par les unités de transformations. Dans cette optique, l'Asprodeb a fait appel à un consolidateur qui procède au niveau des OP à la collecte de la production, puis au stockage et déstockage auprès des transformateurs. Ce tiers acteur prend la responsabilité de déterminer un prix global en prenant en considération toutes les valeurs additionnelles (gardiennage, surveillance phytosanitaire,...) et la gestion du stockage/déstockage fait l'objet d'un cahier des charges précis. La certification de cette production se fait par L'Institut de Technologie Alimentaire (I.T.A) à Dakar. Grâce à son expertise et son estimation du prix global, le consolidateur va pouvoir démarcher et convaincre plus aisément les banques pour débloquer les fonds nécessaires. Ce projet marche très bien pour des petites quantités de farine de mil (environ 500 tonnes), cependant, le panéliste s'interroge sur les disponibilités productives et financières sur un espace-temps très court en cas de mise à l'échelle de ce projet. En outre, parmi les limites que l'on note, les coopératives et les unions jugent compliquée et risquée la gestion du stockage et le consolidateur quant à lui accepte de prendre ses responsabilités pour des périodes de stockage de plus en plus courtes (de l'ordre de 4-5 mois).

**Mr. Bastard** a confirmé le doute du panéliste en déclarant qu'il ne s'agit pas de warrantage en tant que tel vu qu'il n'y a pas de nantissement du stock mais celui d'un contrat. Cependant, l'exemple est pertinent puisque les effets recherchés sont les mêmes que ceux du warrantage.

## OUVERTURE DU DÉBAT EN SALLE

Les échanges ont porté sur différentes problématiques :

### *A propos du warrantage*

- Le warrantage est fondamentalement un produit économique car il joue de la spéculation du moment où le prix à la récolte est bas et qu'il est élevé à la soudure. C'est en cela qu'il est rentable;
- Le taux d'intérêt du warrantage n'est pas un problème car le producteur réalise une AGR et obtient une plus-value sur son stock et/ou obtient un prix garanti sur la commercialisation.

### *Potentielles limites et interrogations pour une application au Sénégal*

- Difficultés d'avoir une bonne information sur les prix du marché au Sénégal ;
- l'Articulation entre différents types de crédits et mécanismes dans une zone donnée qui nécessite une bonne coordination des acteurs (subventions des campagnes agricoles, crédit de campagne et acquittements de dettes des intrants, warrantage) ;
- l'Appréhension des communautés rurales face aux propositions des IMF en raison d'un manque de formation et d'appui-conseil en matière de gestion financière ;
- la Perception de risque de conflits d'objectifs entre AGR et limitation du bradage des récoltes alors que les objectifs sont complémentaires ;
- le Problème de liquidités post-récolte ;
- les Périodes de battage des céréales (sorgho, mil et maïs) dans le bassin arachidier sont tardives (janvier-février) ce qui nuit à la mise en place du warrantage car les prix du marché local sont déjà hauts à ce moment ;
- le Warrantage est complexe car il fait appel à différents corps de métiers. Cette complexité est également ce qui le rend intéressant.

## **Partage des responsabilités**

- La Prise de risque en cas de vente à pertes et la prise en charge d'une assurance du stock (incendies, cambriolages,...) ;
- le Rôle de l'Etat dans le recouvrement des dettes et/ou son appui à l'autopromotion agricole ;
- un Bon système de warrantage identifie et clarifie les responsabilités de chacun des acteurs ;
- ce Mécanisme a pour vocation d'instaurer un rapport gagnant-gagnant entre les différents acteurs du warrantage. Par conséquent, le warrantage a du sens uniquement si ces responsabilités sont partagées.

## **Mise à l'échelle**

- Le Producteur est en principe le plus grand gagnant des acteurs du warrantage ;
- Trouver les moyens d'inciter le petit paysan à participer à ce mécanisme ;
- la Question de la compatibilité du warrantage dans des zones peu fertiles ;
- le Besoin de faire des études d'impacts et une capitalisation des expériences reste proéminent au Sénégal ;
- l'Intérêt des privés à être des entreposeurs ;
- le Warrantage est un instrument de protection sociale qui doit s'inscrire dans un cadre plus global (commercialisation, infrastructures, ressources humaines,...) ;
- l'Etat dans son rôle de stabilisateur est en train de mettre en place tout un réseau de magasins multifonctionnels. L'UEMOA va également installer des magasins complémentaires.

## **Préconisations pour l'adaptation du mécanisme aux populations les plus vulnérables**

- Proposer des taux d'intérêt plus bas pour les couches les plus vulnérables ;
- Réfléchir à un mécanisme d'assurance indicielle puisque l'agriculture est soumise à des risques du début à la fin ;

- Prévoir des mécanismes qui permettent aux personnes vulnérables y compris les femmes d'avoir un accès au crédit warranté : ciblage préférentiel vers les femmes pauvres et les personnes vulnérables en vérifiant la catégorie socio-économique ; mettre le nom des bénéficiaires sur les sacs mis en dépôt ; réduire le volume de céréales stocké par personne ; etc. ;
- l'Etat avec ses partenaires doit mettre à disposition des populations des infrastructures de stockage et de services dans les zones déficitaires ;
- Quelles rôles les communes peuvent – elles jouer dans la chaîne d'acteurs du système warrantage ;
- Favoriser le regroupement de producteurs pour profiter de la rentabilité de la vente en gros ;
- le Warrantage « *social* » pourrait reposer sur la philanthropie et un système de solidarité pour permettre aux populations vulnérables de faire du warrantage classique par la suite ;
- la Résilience est multi sectorielle et multi dimensionnelle. Il faut donc concevoir le warrantage comme un outil faisant parti d'un package.

## **Eléments de réponse des Panélistes :**

- Dans les conventions signées entre l'OP, l'IMF et l'entreposeur : le stockeur subit la totalité des pertes. Ainsi, il effectue des vérifications sur les estimations de pertes de poids en calculant le taux de l'humidité et en procédant à des opérations de tri avant stockage ;
- les Conditions productives moins favorables ne peuvent pas être une excuse pour ne pas faire du warrantage : les agrotechniciens ont pour rôle de garantir les rendements ;
- le Taux d'intérêt annuel de 10% pratiqué par U-Imcec dans son expérience est moins élevé que les taux usuriers classiques et il est connu par tous les acteurs. Le warrantage repose sur le consentement de toutes les parties prenantes ;
- les Rôles de chaque acteur sont clairement définis. C'est la force du warrantage ;

- une Relation de partenariat et de confiance est au service du résultat ;
- le Warrantage n'est pas une panacée, c'est un outil à adapter aux besoins et objectifs du contexte et des groupes cibles et pouvant être couplé à d'autres actions d'accompagnement pour maximiser les impacts attendus ensemble d'actions ;
- Envisager d'autres produits innovants pour les OP pour qu'ils puissent faire face aux moments difficiles et qu'ils évitent de traiter avec les usuriers.

### **Conclusion et éléments de synthèse**

#### **Deux systèmes de warrantage se dégagent à la suite de ce débat :**

D'une part, un système de warrantage classique qui s'adresse à des OP déjà structurées pour lesquelles il est important de proposer un mécanisme de crédit tout en offrant un accompagnement qui vise le renforcement de la production. D'autre part, un warrantage social destiné aux populations plus vulnérables, celles qui bénéficient d'actions d'urgences. Il est primordial de réfléchir à un type d'appui adapté et tout au long de l'année en identifiant les périodes critiques.

Une fois que les OP y voient leur enjeux et que les termes sont expliqués le mécanisme en soi est simple. Les complexités diffèrent selon les contextes.

En conclusion, **M. Bastard** dans son exercice de synthèse a mis en exergue quatre éléments clé à retenir sur le warrantage :

- I. Il offre un accès à une garantie pour des producteurs ruraux qui n'en n'ont souvent aucune;
- II. il permet une structuration de la filière, de la commercialisation, de l'assemblage des stocks;
- III. il s'agit d'un mécanisme construit sur trois fonctions : Production, stockage, financement. Autour de celui-ci on peut greffer un certain nombre de schémas y compris des subventions pour accéder aux populations les plus vulnérables ;
- IV. ce mécanisme nécessite des services complémentaires qui sont facteurs de structuration de l'environnement des exploitations familiales : la formation, la construction / réhabilitation des entrepôts, l'assurance agricole, etc.

Tous les participants ont été remerciés et invités à participer à la cinquième fenêtre qui aura lieu d'ici un mois.

