

LE WARRANTAGE

Un débouché sur le marché et une voie pour atteindre la sécurité alimentaire

(Expérience du Groupe Winrock International/Mali – EUCORD)

K. SAKO, B. TRAORE



I- HISTORIQUE :

En 1999, l'ONG Winrock International a bénéficié d'un financement de l'USAID /PVC pour la mise en œuvre d'un projet appelé PEG « Partenariat et Croissance Economique »

Ce projet a été exécuté en Guinée, au Mali, au Sénégal et en Indonésie.

Au Mali, les activités se sont déroulées essentiellement dans les régions de Koulikoro, Ségou et Mopti.

Le projet s'articulait autour de 3 volets essentiels à savoir :

- Le renforcement des capacités institutionnelles des Partenaires (ONGs Nationales, Services techniques de l'Etat, Secteur Privé) pour leur auto promotion,
- Le transfert des technologies en milieu paysan pour permettre aux petits producteurs de passer d'une agriculture de subsistance à une agriculture de marché,
- Les activités de micro crédit /micro entreprises pour stimuler la mobilisation de l'épargne rurale et permettre aux groupements de paysans d'avoir accès facilement aux crédits.

Dans le cadre des activités de micro finance, une première caisse d'épargne et de crédit a été mise en place depuis février 2001 à Tissala (commune de Sanando). Les résultats encourageants auxquels nous sommes parvenus ont incité Winrock à créer trois (3) autres Caisses d'Epargne et de Crédit (CEC) en 2004 dans les Communes de Timissa, Dialakoroba et Mandé.

En 2002, avec l'appui technique de L'ICRISAT et les responsables du Projet Intrants (MDR/FAO) du Niger, le système de crédit appelé Warrantage a été testé au Mali par Winrock International et Sasakawa Global 2000 (SG2000). Dans la zone d'intervention de Winrock, les tests ont eu lieu à Tissala (Commune de Sanando) et dans la Commune à Sofara.

Les spécialistes du Projet Intrants (MDR/FAO) ont animé plusieurs séances de formation à l'intention des agents de Winrock et les responsables des différentes Organisations Paysannes. Aussi, toutes les fiches techniques et documents élaborés dans le cadre de ce Projet intrant ont été mis à la disposition de Winrock pour la mise en œuvre du test.

A la fin du projet PEG en juillet 2003, l'Association EUCORD (Coopérative Européenne pour le Développement Rural), en partenariat avec Winrock, a continué les activités de Warrantage notamment avec la fédération « Yèrègnè Ton » de Tissala.

II- QU'EST-CE QUE LE WARRANTAGE ?

Le Warrantage est un système de crédit rural qui consiste à obtenir un prêt en mettant en garantie un produit agricole (mil /sorgho, riz, maïs etc...) susceptible d'augmenter de valeur.

Les Organisations Paysannes (O.P) et/ou les individus membres d'une Caisse d'Epargne et de Crédit (CEC) déposent en garantie leurs produits agricoles dans un magasin sain et sûr en vue d'obtenir un crédit dès la récolte, sans avoir à les brader.

Les O.P et la CEC se concertent et les clés des deux cadenas du magasin sont gardées séparément en vue de sécuriser le magasin de stockage.

Le montant du crédit octroyé par la CEC correspond au prix des produits à la récolte et est utilisé pour exécuter une ou des Activités Génératrice de Revenus (AGR).

Une fois le crédit remboursé grâce aux produits de l'AGR, la CEC libère le stock mis en garantie qui ce faisant a augmenté de valeur.

Les bénéfices du Warrantage permettent aux O.P, à travers le renforcement des fonds propres des caisses villageoises, de créer des boutiques d'intrants et/ou de s'approvisionner en engrais et semences auprès des fournisseurs d'engrais sous forme de commandes groupées¹



Magasin de Warrantage « Tissala »

¹ (Rapport final, juin 2002 – Décembre 2004 : fertilisation par Micro dose pour la Prospérité du petit Paysan au Sahel)

III- BUT ET OBJECTIFS DU WARRANTAGE :

3.1- But:

Le Warrantage a pour but de Développer le crédit rural (rentabilité de la CEC) en vue d'impulser la commercialisation des produits agricoles et assurer la sécurité alimentaire.

3.2- Objectifs:

Ce système de crédit permet :

- d'éviter le bradage des produits agricoles à la récolte
- de profiter de l'augmentation des prix sur le marché
- de développer les AGR et achats groupés des intrants agricoles
- de renforcer les capacités organisationnelle et institutionnelle des Organisations Paysannes

Paysannes

- d'accélérer le transfert des technologies en milieu rural
- de développer le crédit rural et la micro entreprise
- d'assurer la sécurité alimentaire au niveau des communautés.

IV- LES PARTENAIRES :

Les activités ont été menées en partenariat avec :

- Les Organisations Paysannes
- La Recherche Agronomique « IER/ICRISAT »
- Les Structures techniques de l'État (DRA, OHVN)
- La Fondation Rabobank
- Les ONGs : Voisins Mondiaux ; KILABO et GRAT



V – LES ZONES D'INTERVENTION

■ Région de Koulikoro :

Le Warrantage a démarré au niveau de la Caisse de Nafadji (Commune du Mandé) et de celle Diorila (Commune de Dialakoroba) pendant la campagne 2005/2006.

A Diorila, les O.P sont regroupées au sein d'une fédération (**Balimaya Ton**) comptant 20 villages situés dans les Communes rurales de Dialakoroba (13 villages) et de Sanankoroba (7 villages).

■ Région de Ségou :

La Fédération « **Yèrègnè Ton** » qui a son siège à Tissala a démarré le warrantage depuis la campagne 2001- 2002. Cette fédération regroupe 30 villages situés dans les Communes rurales de : Sanando, Guendo , Tèsserla, N'Gassola et Sakoiba

Quant à la fédération « **Sinignèsigi Ton** » de Timissa (Cercle de Tominan), l'activité a démarré pendant la campagne 2005/2006. Elle est constituée de 15 villages situés dans les Communes de Timissa et Wan.

L'ONG Voisins Mondiaux (sigignogondjè) a fortement contribué à la création et à l'animation de ces deux Fédérations.

Tous les dirigeants des Organisations Paysannes ont été alphabétisés par l'ONG. Le terrain était donc bien préparé pour la mise en place d'une caisse et le démarrage des activités de Warrantage.

Les formations spécifiques sur la gestion d'une caisse et le système de warrantage ont été données par le groupe Winrock/EUCORD.

Le suivi de toutes les activités est toujours assuré par les agents de Voisins Mondiaux.

■ Région de Mopti :

C'est l'Association des Producteurs de riz de la Commune de Sofara qui a mené l'activité avec l'appui de la Caisse « Kondo Jigima » pendant trois campagnes.



VI- SYNTHÈSE DES RESULTATS

5.1- Fédération 'Yèrègnè Ton' de Tissala

| | 2001/02 | 2002/03 | 2003/04 | 2004/05 | 2005/06 |
|--|----------------|------------------|------------------|--------------------------|--------------------------|
| Nature du produit | mil / sorgho | mil / sorgho | mil / sorgho | mil / sorgho | mil / sorgho |
| Nombre de villages impliqués | 6 | 12 | 27 | 27 | 30 |
| Stock mis en Garantie Warrantage (en Tonne) | 6, 2 | 32, 5 | 166, 7 | 80, 3 | 130,6 |
| Prix à la collecte (en Fcfa) (par sac de 100kg) | 10.000 | 12.500 | 5.000 | 8.000 | 7.500 |
| Montant du crédit alloué aux O.P à l'achat (en Fcfa) | 620.000 | 4.062.500 | 8.335.000 | 6.424.000 | 9.795.000 |
| Quantité Commercialisée par les O.P (T) | 6,2 | 16,2 | 72,9 | - | - |
| Quantité rachetée sous la forme Banque de céréale (par les Organisations) | - | 16,3 T | 93,8 T | 80,3 | 130,6 |
| Prix moyen à la vente (par sac de 100 kg) | 16.000 | 12.500 à 16.000 | 5.500 | - | - |
| Bénéfices nets réalisés par la Caisse (Fcfa) = 10% du montant du crédit | 62.000 | 406.250 | 833.500 | 642 400 | 1.306.000 |
| Bénéfices réalisés par les Organisations Paysannes | 310.000 | - | 485.500 | Auto-consommation | Auto-consommation |

➤ **Analyse des résultats**

Il faut d'abord saluer le courage des femmes des différents groupements de la fédération qui ont été les pionnières pour démarrer cette activité. La réussite de l'opération en première année a amenée les Organisations Paysannes hommes et les particuliers à adopter le système. Les quantités mises en garantie ont connu une augmentation exponentielle de 2002 à 2004. Vu les bons résultats des trois premières années, Winrock a soumis une proposition et obtenu une ligne de crédit de 15.000.000 Fcfa auprès de la Fondation RABOBANK pour appuyer la Fédération de Tissala. Ce prêt remboursable sur 5 ans est en cours depuis Janvier 2003. La Caisse rembourse régulièrement ce prêt à la RABOBANK. Toutes les échéances sont scrupuleusement respectées.

En 2005, la sécheresse et le passage des criquets ont provoqué une baisse des quantités stockées. Malgré cela, les Organisations Paysannes ont pu stocké 80 tonnes. Il faut dire que ce stock a été très salutaire pour les ménages, car la totalité a été rachetée par ces mêmes Organisations pour l'autoconsommation évitant ainsi la famine dans les villages. La campagne 2005/2006 a connu des perturbations pluviométriques dans la zone, ce qui explique l'autoconsommation de la totalité du stock.

Comme on peut le constaté, Le magasin warrantage a fonctionné comme une Banque de céréale pendant les deux dernières années à causes des aléas climatiques et des déprédateurs. Les Activités génératrices de Revenus qui ont permis le remboursement des prêts sont entre autres : l'embouche bovine et ovine, le petit commerce, l'artisanat...

5.2- Association des producteurs de Sofara

| | 2001/02 | 2002/03 | 2003/04 |
|---|----------------------------|------------------|-------------------|
| Nature du produit | Riz paddy/sorgho | Riz paddy | Riz paddy |
| Nombre de villages impliqués (producteurs) | 13 | 13 | 30 |
| Stock mis en Garantie Warrantage (en Tonne) | 14 | 18, 353 | 114 |
| Prix à la collecte (en Fcfa) (par sac de 100kg) | 14.000 et 12.500 | 15.320 | 15.000 |
| Montant du crédit alloué à par l'Association des producteurs à l'achat (en Fcfa) | 1.850.000 | 2.810.000 | 10.500.000 |
| Quantité Commercialisée par l'Association des producteurs (Tonne) | 13 T paddy + 1 T sorgho | 18, 353 | 114 |
| Quantité rachetée sous forme Banque de céréale (par l'Association des producteurs) | - | - | - |
| Prix moyen à la vente en Fcfa (par sac de 100 kg) | 16.000 et 15.000 | 19.125 | 16.000 |
| Bénéfices nets réalisés par l'Association des producteurs (en Fcfa) | 130.000 | 407.000 | 1.140.000 |

➤ Analyse des résultats :

L'Association des producteurs de Sofara regroupe 13 villages de la Commune.

En 2003/04, près de 94 T (de paddy) ont été achetés comme semence par la Commune de Sofara qui a bénéficié d'un appui financier conséquent dans le cadre d'un partenariat avec la Commune de Mulhouse (France). Ces semences ont été distribuées par le canal de la mairie à l'ensemble des producteurs nécessiteux des 30 villages de la Commune

La fin du projet PEG en 2003 n'a pas permis la poursuite du warrantage à Sofara, faute de caution pour la caisse Kondo Jigima.

VII- L'IMPACT DU WARRANTAGE

L'expérience des cinq années d'activités nous a permis de mesurer l'impact du warrantage sur différents aspects comme :

6.1- Au niveau économique :

Le warrantage a permis :

- d'améliorer la qualité des produits à commercialiser et contribuer à l'augmentation des revenus (AGR)
- d'augmenter le nombre d'adhérents à la caisse et partant du bénéfice réalisé
- d'augmenter le volume l'épargne et du crédit
- d'acquérir des intrants à moindre coût (exemple de Sofara)
- d'éviter des périodes de famine dans les villages (passage des criquets en 2004)
- de constituer des fonds de roulement pour plusieurs membres et groupements

6.2- Au niveau Social :

Le warrantage a permis :

- de redynamiser les activités des O.P et de la faîtière
- de raffermir la confiance entre la Fédération (faîtière) et ses membres (O.P) et avec d'autres partenaires (responsables de la Commune jumelle de Mulhouse)
- de renforcer la cohésion entre les membres des O.P
- d'étendre le champ d'action de la caisse au delà de la Fédération
- de ralentir l'exode rurale des populations
- de garantir la sécurité alimentaire

VIII- LES LIMITES DU WARRANTAGE :

Le système warrantage peut être contrarié par certaines situations comme:

- Les fléaux (invasion acridienne) et aléas climatiques
- Les problèmes de leadership au niveau des Organisations Paysannes et le déficit d'information entre les intervenants dans l'activité
- Le manque de mécanisme d'information sur l'évolution des prix sur les marchés de référence.
- Les infrastructures de stockage inadaptées et leur enclavement (magasin de stockage)
- Le retard dans le remboursement – L'objet du crédit n'est pas souvent la génération de revenus
- L'insuffisance de Fonds au moment du nantissement
- Le taux d'intérêt du crédit élevé des Caisses
- Les interventions inopinées de l'État pour faire baisser les prix des céréales (distributions gratuites).

IX- PREALABLES POUR REUSSIR LE WARRANTAGE :

La mise en œuvre du système warrantage nécessite :

- La présence d'une Caisses d'Épargne et de Crédit (CEC) ;
- Avoir des Organisations Paysannes fortes et bien structurées avec un encadrement de Proximité ;
- Disposer des infrastructures adéquates de stockage et des équipements de pesée
- Formations spécifiques pour les gestionnaires des Organisations Paysannes sur le warrantage, la vie Associative etc....
- Choisir au départ les produits faciles à conserver comme: Mil- Sorgho- Maïs- Riz pour minimiser les pertes ;
- Adopter une cotisation homogène au départ pour faciliter la capitalisation des résultats au profit de l'O.P.
- Etablir une convention de nantissement des stocks et le contrat de crédit qui indique :
 - les caractéristiques de la garantie,
 - le propriétaire et le responsable des stocks,
 - les modalités d'utilisation de la garantie pour compléter le remboursement du crédit.

Bibliographie

- **Rapport Final** : (juin 2002 – Décembre 2004) « Fertilisation par Microdose' pour la Prospérité du petit Paysan au sahel »
- **Fiches Techniques et rapports** : Projet Intrants (MDR/FAO) de la République du Niger

Contact :

Karamoko SAKO, Coordinateur régional EUCORD : Tél 645 03 20 ;
E mail : skaramoko@yahoo.fr , ksako@winrock-mali.org

Bréhima TRAORE, spécialiste en micro crédit EUCORD : Tél 645 58 75
E. mail : btraore1967@yahoo.fr ; btraore@winrock-mali.org