



## Le warrantage

### Contexte

Dans les pays du Sahel en général, et au Niger en particulier, l'agriculture est soumise à des conditions climatiques peu favorables entraînant de faibles rendements des cultures. Les petits producteurs et productrices sont très souvent contraints de brader leurs produits agricoles dès la récolte pour avoir des liquidités afin d'amortir leurs dettes ou de satisfaire des besoins prioritaires (nourriture, santé, exode, scolarité des enfants, etc.). Or à la période de soudure, les prix de ces mêmes produits augmentent. Ne disposant que de faibles revenus, les producteurs et productrices ne sont pas en mesure d'acheter les intrants leur permettant d'augmenter le rendement de leur production. Ils et elles se retrouvent ainsi dans le cercle vicieux qui les rend de plus en plus pauvres. C'est dans ce contexte que le warrantage a été introduit en 1999 au Niger pour apporter des solutions aux problématiques du financement de la production agricole et de la paupérisation des producteurs et productrices, en leur facilitant l'accès au crédit en milieu rural.



### Le cercle vicieux



## Définition

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, riz, maïs, sésame, gombo, arachide etc.) et susceptible d'augmenter de valeur.

### Pourquoi le warrantage ?

La technique du crédit warranté fut introduite et adaptée au Niger pour aider les petits producteurs et productrices, à travers leur coopérative, à disposer de liquidités sous forme de crédit pour subvenir à leurs besoins ou pour développer une activité rentable juste après la récolte, en attendant de commercialiser plus tard et à un meilleur prix, leurs produits agricoles. En bénéficiant du différentiel de prix entre la période de récolte et la période de soudure, les producteurs et productrices acquièrent ainsi la capacité financière pour satisfaire leurs besoins primordiaux, sans altérer le maigre budget du ménage.



### Avantages du warrantage pour les producteurs et productrices

Le warrantage permet de :

- Réaliser des activités génératrices de revenus (AGR), ce qui permet aux producteurs et productrices d'avoir les moyens pour attendre un meilleur prix pour les produits stockés
- Générer des revenus supplémentaires pour les petits producteur et productrices
- Investir davantage dans la production agricole
- Améliorer la fertilité des sols et la production agricole grâce à l'achat et à l'utilisation des engrais
- Maintenir les variétés locales et la biodiversité
- Renforcer la sécurité alimentaire.



### Principaux acteurs du warrantage

- Familles agricoles (producteurs et productrices)
- Groupements de producteurs et de productrices
- Systèmes financiers décentralisés (SFD) anciennement appelés Institutions de microfinance (IMF)
- Banques commerciales
- État et partenaires techniques et financiers.



## Étapes du warrantage

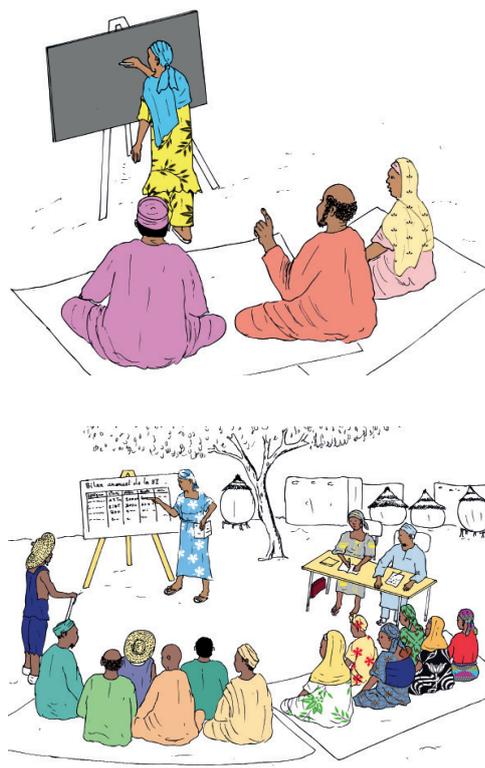
- ⊙ Animation et formation de l'OP et du SFD aux techniques de warrantage
- ⊙ Information et sensibilisation des membres de l'OP
- ⊙ Recensement des besoins
- ⊙ Prise de décision et planification de la réalisation pour la mise en œuvre de l'activité de warrantage
- ⊙ Déclaration d'intention de l'OP auprès d'un SFD de réaliser le warrantage
- ⊙ Préparation des magasins de stockage
- ⊙ Collecte et mise en stock des produits à warranter
- ⊙ Demande officielle du crédit auprès du SFD
- ⊙ Préparation des dossiers, négociations et conclusion de l'accord de crédit entre le SFD et l'OP
- ⊙ Octroi du crédit par le SFD
- ⊙ Distribution par l'OP du crédit octroyé
- ⊙ Suivi et entretien du magasin (contrôle)
- ⊙ Suivi du crédit
- ⊙ Recouvrement et remboursement du crédit
- ⊙ Déstockage des produits.



## Bonnes pratiques à adopter

Élaborer des règles internes au sein de l'OP afin de permettre aux producteurs et productrices un accès équitable :

- ⊙ Respecter la décision de l'assemblée sur les types de produits, les qualités, les quantités et les délais de mobilisation de stock
- ⊙ Faire le suivi régulier des prix des produits stockés sur les marchés
- ⊙ Limiter le crédit accordé à l'OP à 80% de la valeur du stock à la récolte afin d'assurer un remboursement total et sans heurts pour les membres de l'Assemblée Générale
- ⊙ Instituer une contribution des membres déposants au prorata des quantités déposées afin de permettre à l'OP de prendre en charge les frais liés au warrantage (entretien magasin et stocks, formation, etc.)
- ⊙ Réaliser des activités génératrices de revenus (AGR) permettant de rembourser le crédit
- ⊙ Prendre soin de bien identifier le stock de chaque déposant et déposante (inscrire leurs noms sur les sacs)
- ⊙ Respecter le principe du double cadenas (étant donné qu'il n'existe pas encore d'entreposeur agréé au Niger) avec les clés qui sont gardées séparément par le SFD et l'OP
- ⊙ Ne pas octroyer un crédit warranté à une personne physique sans entreposeur agréé afin de limiter les risques et un foisonnement de magasins.



## Erreurs à éviter

- ⊙ Retard dans la constitution du stock
- ⊙ Expression tardive de l'intention de faire du warrantage
- ⊙ Mauvais conditionnement ou entreposage des produits agricoles.



## Financement et refinancement du warrantage

Les principales sources de financement et de refinancement du warrantage sont les SFD.

Depuis peu, on constate cependant que d'autres acteurs entrent en jeu pour mobiliser les fonds pour le financement du warrantage : des banques commerciales, des projets, des institutions de recherche, des OP, des ONG et autres intervenants en milieu rural.

Les mécanismes de refinancement peuvent passer par des :

- ⊙ banques commerciales
- ⊙ lignes de crédit ou des fonds de garantie placés par des projets et programmes d'appui au secteur rural, etc.



## Préalables fondamentaux pour initier et réussir une opération de warrantage

- ⊙ L'OP doit être agréée et éligible à un financement d'un SFD ou d'une banque
- ⊙ L'existence d'un SFD disposant de ressources financières suffisantes
- ⊙ La disponibilité d'infrastructures de stockage adéquates
- ⊙ La formation des SFD et des OP sur les principes, les règles et la technique du warrantage
- ⊙ La disponibilité d'un stock de produits agricoles tel que le mil, le sorgho, le maïs, le riz, l'arachide, le gombo, le sésame ,etc.



### Références bibliographiques

- Manuel de formation sur le warrantage, projets Capitalisation et IARBIC, mai 2011
- Rapport de l'atelier de formation des formateurs et formatrices des SFD, OP, ONG, Banques sur les crédits warrantés, « Module de formation sur le warrantage au Niger », projets Capitalisation/IARBIC/ISFP, octobre 2010
- Guide pratique du warrantage au Niger, Projet Intrants/FAO en collaboration avec le Programme de développement des services financiers ruraux (PDSFR), août 2007



Projet Capitalisation (FAO Niger)  
BP 11246 Niamey  
Tel + 227 20 72 33 62  
km-gender@fao.org  
[www.fao.org/knowledge/km-gender/capitalisation-bp/fr](http://www.fao.org/knowledge/km-gender/capitalisation-bp/fr)



Projet Intensification de l'Agriculture  
par le Renforcement des Boutiques  
d'Intrants Coopératives  
FAO Niger  
BP 11.246 Niamey, NIGER  
Tel + 227 20 37 32 36  
contact@iarbic.net [www.iarbic.net](http://www.iarbic.net)