



## Le warrantage dans le Sud-Ouest du Burkina Faso

### Une pratique adaptée aux besoins des petits producteurs et productrices

Auteur : Fanny Simphal

#### Public cible

Cette fiche de bonne pratique s'adresse aux acteurs concernés par le warrantage, notamment les coopératives, les unions de niveau fédération, leurs OP, les producteurs et productrices à la base, ainsi que les partenaires et autres acteurs du développement.

#### Objectif

L'objectif de cette fiche est de promouvoir l'utilisation de la technique du warrantage en tant que bonne pratique agricole, et d'encourager différentes organisations à adopter ce mode de financement de l'agriculture, afin de garantir une gestion et une valorisation optimale de leur production.

#### Couverture géographique

Cette fiche a été élaborée à partir de l'expérimentation de la pratique du warrantage par deux organisations paysannes (OP) partenaires du projet Capitalisation, situées dans la région du Sud-Ouest du Burkina Faso.



Il s'agit de l'**Union des groupements Ten Tietaa de Dissin (UGTT)**, active dans vingt-six villages depuis 2005 et dont le siège est situé à Dissin, commune rurale de la province du loba ; et de la **Coopérative de prestation de services agricoles-Coobsa (COPSA-C)**, dont le siège est situé à Founzan. La coopérative intervient depuis 2007 dans les quatre communes de Founzan, Koti, Oronkua et Dano, des provinces du Tuy et du loba.

## Introduction

Au Burkina Faso, comme dans de nombreux pays de la zone sahélienne, le secteur agricole constitue le principal secteur porteur de l'économie en tant que premier pourvoyeur d'emploi - représentant 46 % de la population active - et principale source de revenus des agriculteurs et des agricultrices. Le mouvement paysan est très dynamique et l'économie rurale est caractérisée par une grande diversité de spéculations.

Le Sud-Ouest du Burkina Faso est caractérisée par un potentiel agricole favorable, avec de bonnes moyennes pluviométriques (comprises entre 900 et 1200 mm d'eau par an), un important potentiel de terres irrigables et de nombreux bas fonds aménageables, générant une production de céréales excédentaire. Cependant, des contraintes d'ordre structurelles, telles que les difficultés de gestion de la production agricole par les OP et leurs membres (stockage, transformation, commercialisation), font obstacle au développement du système agricole donnant lieu à de faibles revenus. Ces contraintes minimisent les capacités des producteurs et des productrices à investir dans l'achat d'intrants agricoles nécessaires pour la prochaine campagne ; ou ne permettent pas de satisfaire leurs besoins essentiels en liquidité au moment de la récolte (achat de nourriture, soins médicaux, éducation des enfants, cérémonies, etc.), ce qui les oblige à brader la production à des prix très faibles. Ce phénomène expose la région à des pénuries alimentaires en période de soudure (juillet-septembre), dans l'attente de la récolte suivante. Acheter des produits vivriers à des prix très élevés à la soudure risque de renforcer l'endettement de leurs ménages.

Par ailleurs, les petits producteurs et productrices ont régulièrement recours au système de crédit traditionnel octroyé par les commerçants - à des conditions défavorables et dont le remboursement est généralement effectué en nature - pour financer leur achat d'intrants (engrais, semences, produits phytosanitaires, etc.) en début de campagne. Ce phénomène provoque l'endettement des ménages ruraux.

En réponse à ces problèmes, les groupements du Sud-Ouest ont notamment mené des opérations d'octroi de crédits avec l'appui des systèmes financiers décentralisés (SFD) de la région, afin de financer des activités génératrices de revenus parallèles à l'activité agricole, telles que la transformation artisanale ou le petit commerce.

Les unions ont également expérimenté le système des banques de céréales villageoises. Ce système n'a pas fonctionné. En effet, ce mécanisme consistait à l'achat direct de la production au plus haut prix du marché plutôt qu'au plus bas, puis à la revente aux producteurs membres des banques de céréales à des prix inférieurs au prix du marché en période de soudure. Cependant, au fil du temps, cette pratique a servi les intérêts personnels plutôt que collectifs et donné lieu à des impayés, ayant conduit à la faillite généralisée des banques de céréales dans toute la zone en 2006.

C'est dans ce contexte que les unions du Sud-Ouest du Burkina Faso ont découvert le warrantage. Afin de s'enquérir de l'expérience de warrantage développée au Niger, les représentants de l'Union de Dissin ont initié un voyage d'échange organisé avec l'appui de des organisations non gouvernementales SOS Sahel et Deutsche Welthungerhilfe (Agro Action Allemande) ainsi que du projet Intrants de la FAO (1999-2008). C'est à l'issue de ce voyage, que l'union de Dissin a adapté le warrantage au contexte burkinabè et a ainsi lancé sa première campagne de warrantage en 2005-2006, suivi par la Coopérative de prestation de services agricoles - Coobsa (COPSA-C) en 2007-2008.

A partir de 2009, le projet de la FAO « Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire » (2009-2013), qui a pris le relais du projet Intrants, a soutenu ces unions pour développer et capitaliser cette expérience de warrantage, tout en veillant à l'égalité de genre dans leur approche.

### Définition du warrantage

Le warrantage, ou crédit stockage, 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.) susceptible d'augmenter de valeur.

Ce système de **crédit collectif** octroyé aux groupements, d'une durée de six à huit mois, est basé sur le principe de nantissement des stocks de produits agricoles. Cet accord de sûreté régissant le crédit entre les deux parties prenantes stipule qu'en cas d'impayés de la part des groupements, le partenaire financier sera en droit de vendre lui-même le produit stocké en garantie afin de récupérer son dû. Cependant, la valeur du stock de produits agricoles est censée augmenter entre le dépôt et le moment du déstockage à la période de soudure, lorsque les greniers familiaux sont vides et la demande sur le marché est forte.

## Parties prenantes

Les principaux acteurs collaborant à la mise en place d'une opération de warrantage sont les suivants :

### Les groupements agricoles

- **Les unions ou coopératives de niveau fédération**, telles que la COPSA-C de Founzan ou l'UGTT de Dissin. Ces organisations fonctionnent généralement à l'aide des organes suivants : une assemblée générale (représentant les groupements de base membres), un bureau exécutif ou un conseil de gestion, une équipe technique (comprenant souvent des animateurs chargés du warrantage). Elles ont pour rôle de :
  - Coordonner les opérations au niveau central : stockage des produits agricoles, suivi mensuel des magasins et déstockage.
  - Représenter les unions membres et les OP auprès du SFD et négocier les conditions d'accès au crédit collectif.
  - Sensibiliser et former les producteurs et les responsables des OP.
  - Assurer la commercialisation groupée des stocks de ses membres.
  - Redistribuer le crédit contracté auprès de la caisse populaire, parmi les producteurs membres en fonction de leur quantité stockée.

- **Les unions ou autres types de structures intermédiaires, telles que des comités**

Avec le développement du warrantage, les unions jouent principalement un rôle d'interface entre les fédérations et leurs OP à la base, les producteurs, les productrices. Elles ont pour rôle de :

- Collecter et transmettre des informations concernant les quantités à stocker, les périodes de stockage et de déstockage, le suivi des stocks.
- Participer aux négociations entre la fédération et le SFD pour l'octroi des crédits.

- **Les OP de base ou banques céréalières, masculines, féminines et mixtes, et leurs comités de gestion**

Dans le contexte du Sud-Ouest, plus particulièrement de la COPSA-C, les OP ont gardé l'appellation d'origine de « banques céréalières ». Même si elles ne remplissent plus le rôle de banque (achat/vente de céréales), elles ont gardé leur fonction d'infrastructure de stockage et d'organe de gestion.

De manière générale, les OP de la zone de couverture ont repris le rôle institutionnel autrefois dévolu aux unions, consistant à :

- Gérer les opérations de stockage et déstockage dans leurs magasins et entretenir les stocks.
- Redistribuer le crédit contracté auprès de la caisse populaire, parmi les membres en fonction de leur quantité stockée.
- Collecter le remboursement des crédits et transmettre les fonds correspondants auprès des unions.

Ces OP souvent reliées à un magasin de warrantage au sein d'un même village, ont mis en place des comités de gestion - généralement composés d'un(e) président(e), un(e) trésorier, un(e) secrétaire, et un(e) magasinier - afin de gérer les opérations de warrantage à leur niveau.

Ces comités ont pour rôle de :

- i) tenir les cahiers de gestion des stocks de chaque magasin : enregistrement des entrées et sorties des produits stockés indiquant la valeur des stocks, le montant des crédits et les frais de stockage ;
- ii) Contrôler la qualité des produits et des emballages, en cogestion avec l'animateur et l'animatrice de l'UGTT.

## Les partenaires techniques et financiers

Un ensemble de partenaires a contribué directement ou indirectement à créer un environnement favorable à l'expansion du système de warrantage dans la région du Sud-Ouest :

- **Les systèmes financiers décentralisés (SFD)** étudie le dossier présenté par l'union ou la fédération et accorde le crédit conformément aux conditions de l'accord entre les deux parties afin de financer le warrantage et la mise en œuvre d'autres activités<sup>1</sup>
  - Un des principaux SFD du Burkina Faso est la Fédération des Caisses Populaires du Burkina Faso (FCPBF), coopérative d'épargne et de crédit. Elle finance en particulier le secteur agricole par l'octroi de crédits à travers plusieurs mécanismes, dont le crédit warrantage. La FCPBF comprend cinq délégations régionales parmi lesquelles, la Délégation des Caisses Populaires du Sud-Ouest (DCPSO)<sup>2</sup> basée à Diébougou. Cette délégation est elle-même organisée en un réseau de caisses populaires implantées dans la plupart des départements de la région (telles que celles de Dano, Koti et Founzan et Dissin) et avec lesquelles les unions gèrent le warrantage.
- Les faitières nationales d'organisations de producteurs, telle que la **Confédération Paysanne du Faso (CPF)**.
- **Les ONG** telles que L'ONG Comunità Impegno Servizio Volontariato (CISV), très présente dans le Sud-Ouest de Burkina Faso, SOS Sahel International-Burkina Faso ou encore Deutsche Welthungerhilfe. Outre l'apport financier, ces organisations fournissent un appui-conseil technique, méthodologique, pour l'organisation de formations, des voyages d'échanges, etc.
- **Les organisations internationales** telles que la **FAO, le FIDA, l'Union européenne** (à travers le projet Food Facility, 2010-2011) ou les services de coopération bilatérale. Ces acteurs aident à financer, développer, capitaliser, et mettre en valeur les pratiques de warrantage des OP dans la région, et émettent des propositions pour améliorer l'équité du système.

## Approche méthodologique

La stratégie de mise en œuvre du warrantage par les unions de la région du Sud-Ouest du Burkina Faso repose sur une **approche d'autopromotion paysanne intégrant le genre**. En effet, les unions jouent à elles seules un rôle clé dans la planification, la mise en œuvre, le suivi-évaluation et le financement des activités de warrantage au profit des grands et des petits producteurs et productrices.

La prise en **compte du genre est visible tant au niveau de la prise de décision** - en témoigne la présence d'un nombre minimum de femmes dans chacune des instances de concertation et de gestion - **qu'au niveau des activités**. En effet, le warrantage est bien exercé individuellement par les femmes. En outre, dès lors que les magasins de warrantage commencent à se vider au moment du dénouement du crédit en mai/juin, les femmes prennent très souvent en charge la gestion du stockage des grains de néré dans les magasins réutilisés à cette fin.

Dans certains villages de la zone, il existe également des femmes "déléguées à la nutrition" (environ deux par village), ayant suivi des formations en nutrition à partir de l'utilisation des produits locaux (tels que le mil pour la fabrication de la bouillie enrichie).

## Infrastructures dédiées au warrantage

L'approche de ces unions a également reposé sur le principe de renforcement des acquis, en améliorant notamment le dispositif antérieur de gestion légué par les banques de céréales (magasins, structures et organisation à la base).

Ainsi, au lancement des activités de warrantage dans la région, la plupart des infrastructures (de 20 à 80 tonnes) étaient issues des banques céréalières de la zone. Le reste des magasins a été construit à l'aide des financements des partenaires des unions.

<sup>1</sup> La FCPBF fait partie du réseau des institutions financières du Burkina Faso, communément appelées « institution de microfinance » (IMF) ou « systèmes financiers décentralisés » (SFD). Dans la réglementation de l'Union Economique et Monétaire d'Afrique de l'Ouest (UEMOA), les SFD sont les institutions de microfinance, de forme « Institutions Mutualistes ou Coopérative d'Epargne et de Crédit », IM-CEC (telle que la Fédération des Caisses populaires du Sud-Ouest du Burkina Faso).

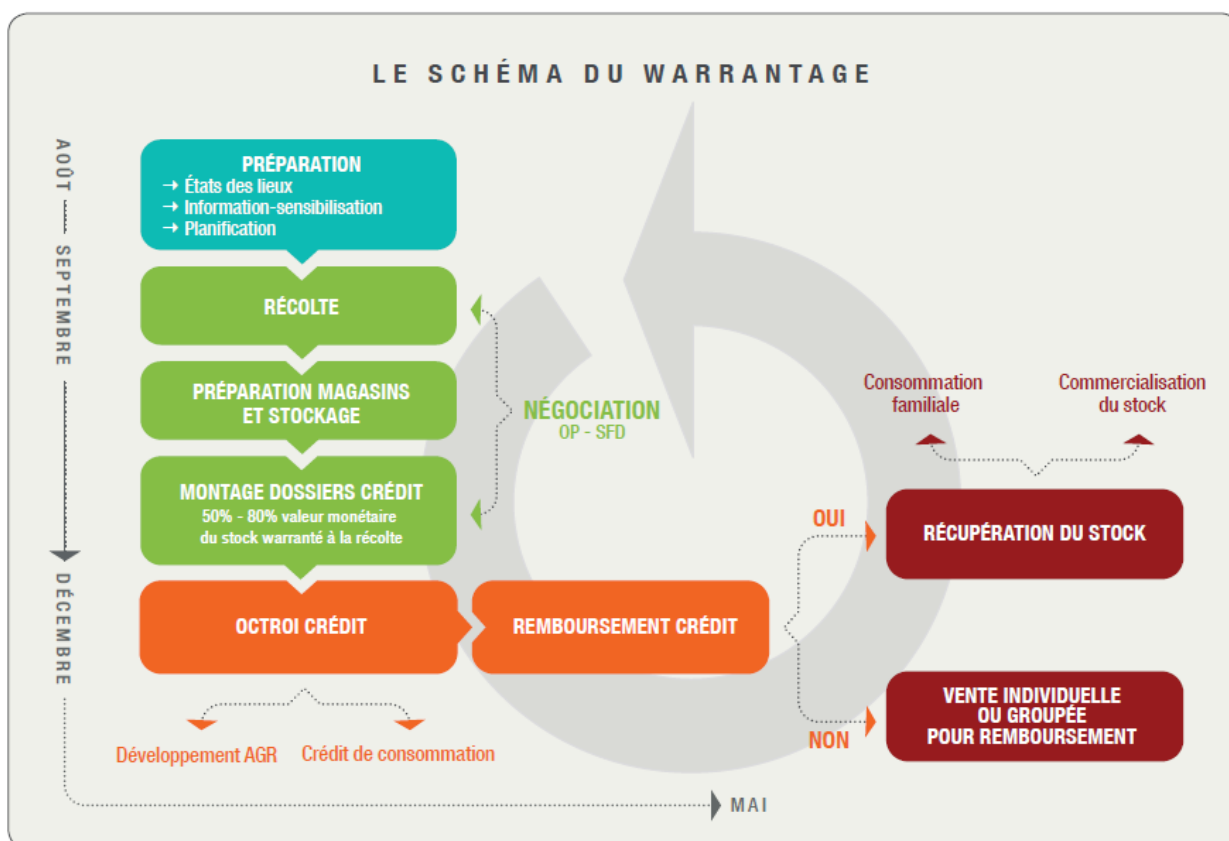
<sup>2</sup> Anciennement appelée Union Régionale de Caisses Populaires du Sud-Ouest (URCP SO), intégrée à la FCPB en 2011.

## Produits warrantés

Depuis les premières campagnes, les produits admis pour le warrantage sont majoritairement le maïs, spéculant la plus cultivée dans la province du Tuy ; suivi par le sorgho rouge, prédominant dans la province du loba ; le mil, le riz, le niébé, l'arachide (vendus non décortiqués), les tubercules et le coton.

## L'opération warrantage

Au fil de l'expérience acquise d'année en année par les deux unions, un **schéma opérationnel** propre à la technique du warrantage a été identifié.



Dans le détail, le schéma opérationnel comprend les principales étapes suivantes :

- 1. Information et sensibilisation des producteurs, productrices et conseiller de chaque village sur le lancement de l'opération warrantage.** Chaque année, deux à trois mois avant le déroulement de l'activité (début juillet), les animateurs des unions organisent des réunions villageoises afin de promouvoir la pratique et de recenser les OP souhaitant « warranter » leur récolte. Les besoins de stockage des productrices dans un magasin sécurisé (estimation en fonction des quantités semées en mai-juin, puis de la saison des pluies), sont généralement retranscrits sur une « fiche technique » spécifique au warrantage.
- 2. Fixation des prix des produits agricoles et des calendriers de stockage et de dénouement.** Les prix de cession des produits à warranter sont fixés conjointement en réunion du bureau de l'union, des comités de gestion des magasins de warrantage et du SFD (courant octobre), en fonction de la valeur des produits à la récolte et des prix pratiqués sur les marchés de la zone. Au fil de la campagne, l'union continue de suivre l'évolution des prix.
- 3. Montage du dossier du crédit warrantage** à partir de l'agrégation et de la synthèse de toutes les données collectées au niveau des villages (prix et intentions de stockage), et transmission du dossier au SFD. L'union négocie avec le SFD le crédit collectif en son nom, signe le protocole de collaboration, et récupère les fonds.
- 4. Préparation/nettoyage des magasins de warrantage** en vue du stockage de la récolte (octobre).

5. **Constitution des stocks et redistribution des crédits.** D'octobre à décembre, les producteurs et productrices acheminent au magasin de stockage, les produits qu'ils/elles ont décidé de warranter. Les comités de gestion des magasins, accompagnés par les animateurs des unions, enregistrent les entrées dans un cahier de gestion et classent les produits stockés (tout en veillant à la qualité des produits, à la sacherie utilisée, à la régularité du poids des sacs et au nom inscrit sur les sacs indemne d'attaques). Ensuite, ils **redistribuent les crédits** sur présentation des reçus de stockage nominatifs des producteurs et productrices, telle une garantie pour récupérer le stock six mois plus tard.
6. **Suivi et accompagnement continu des producteurs et productrices après la constitution des premiers stocks.** Les comités de warrantage et les animateurs de l'union assurent :
- i) **les visites communes des magasins**, au minimum une fois par mois à partir de janvier, pour contrôler l'état des stocks et procéder aux traitements des éventuels sacs attaqués par les prédateurs. A cette fin, les comités de gestion détiennent une clé du magasin, et l'union, en tant que responsable du crédit vis-à-vis du SFD, détient désormais la deuxième clé.
  - ii) **l'appui à la mise en œuvre des activités génératrices de revenus** par les membres telles que : le stockage vente de céréales, l'élevage de porcs pour les hommes ; la transformation artisanale (bière de sorgho ou dolo, condiment alimentaire ou soumbala, beurre de karité, beignet) et le petit commerce (savons, cigarettes) pour les femmes.<sup>3</sup>
7. **Dénouement de l'activité** : à l'échéance, généralement au début de la période de soudure (mai-juin à début juillet), les membres remboursent les sommes dues (montant et intérêts du crédit contracté, frais de gardiennage) aux comités de gestion, qui ouvrent les magasins et rétrocèdent les stocks aux propriétaires sur présentation des reçus nominatifs. Les animateurs des unions assistent également cette opération, et récupèrent les fonds pour assurer le remboursement du crédit auprès du SFD. La date du déstockage est convenue d'un commun accord avec tous les producteurs, afin d'éviter les impayés.
8. **Présentation et analyse du bilan annuel de la campagne précédente lors de l'assemblée générale de l'union** (quantités stockés, crédits obtenus, marges obtenues par les hommes et les femmes) **et bilan prévisionnel pour la campagne à venir** (novembre). Ce bilan est effectué à partir des restitutions des OP de base, retransmis aux unions.



### Quelques principes institués dans le règlement des unions du Sud-Ouest

- **Montant du crédit** : le prêt est fixé au prorata des quantités et de la valeur monétaire des produits stockés, généralement à 80% du prix le plus bas à la récolte. Depuis 2007, les protocoles d'accord signés entre le SFD partenaire (la DCPSO) et les unions, fixe le taux d'intérêt du crédit dégressif annuel entre 9,75%/10% (au lieu de 15 % pour les divers crédits accordés à d'autres partenaires).
- **Constitution des stocks** : les producteurs peuvent stocker leur récolte en trois tranches (octobre, novembre, décembre) en fonction de la maturité des produits. Les crédits sont débloqués par l'union au fur et à mesure du stockage, ou en une seule fois lors du dernier stockage. Cependant, la constitution des stocks est arrêtée à une semaine par mois, et la fermeture à double clé des magasins a lieu après la dernière période de stockage, le 31 décembre. Par ailleurs, tout producteur peut décider d'effectuer un "stockage épargne"<sup>1</sup>.
- **Limitation du nombre de sac** : en général, chaque producteur peut stocker un nombre maximum de 10 sacs par cycle, revenant à une moyenne de 30 sacs maximum par campagne.
- **Frais de stockage** : ils sont fixés à 100 FCFA par sac entreposé et par mois. La durée du stockage est généralement maintenue à six mois, de manière à mettre en garde les producteurs contre la fluctuation défavorable des prix sur les marchés, liées aux périodes de pointe de certains produits de la région (ex : arrivée des produits ghanéens précoces).

<sup>3</sup> Les activités génératrices de revenus (AGR) issues des crédits warrantage sont souvent identiques aux AGR issues des "crédits femmes". Seuls les protocoles d'accord concernant les termes du crédit diffèrent : la valeur du "crédit femme" est indexée au coût des projets mis en œuvre par les femmes, alors que le crédit warrantage est indexé à la valeur des produits stockés.

## Validation

Depuis le lancement des activités en 2005, l'expérience a été renouvelée annuellement et ainsi validée par les parties prenantes ayant reconnu sa pertinence face au manque de vivres en période de soudure et au besoin de liquidités.

La stabilité et l'évolution positive du nombre de villages et de personnes pratiquant le warrantage, ainsi que l'augmentation du montant des crédits octroyés dans le cadre des différentes expériences des unions entre 2005 et 2012, sont autant de preuves de validation de la pratique.

- Entre la première campagne test de warrantage (2007-2009), et la cinquième campagne (2011-2012), la COPSA-C a constaté une augmentation du nombre de pratiquants et pratiquantes (de 113 à 634), du nombre de sacs stockés (de 419 à 3910), et du montant du crédit total octroyé (de 3 196 800 à 22 367 520 FCFA), avec un taux de remboursement du crédit à 100%. Ces données impliquant un total de 16 banques céréalières dégageant des recettes, symbolisent une pérennisation en cours de la pratique.
- L'évolution des données warrantage de l'UGTT de Dissin est également significative : le nombre de pratiquants et pratiquantes est passé d'une dizaine de personnes à 905 pour la campagne 2011-2012, et le nombre de sacs d'une centaine à 2651, regroupés dans sept magasins.

## Impact

Après sept années de pratique du warrantage dans la province du Tuy et du loba, différentes études portées sur la zone ont démontré les changements positifs induits par le warrantage, tant au niveau économique que social, pour les producteurs et productrices membres d'OP de base ainsi que pour les institutions financières.

### Impacts au niveau économique

Pour les producteurs et productrices et leurs groupements masculins, féminins et mixtes :

- **L'accès au crédit** : les unions bénéficient d'un crédit collectif, redistribué à tous leurs producteurs et productrices membres. La plupart des producteurs de la zone réalisent leur première expérience de crédit formel à travers le crédit warrantage permettant de rentabiliser leur production.
- **L'investissement parallèle dans des activités génératrices de revenus**, pendant toute la durée du stockage. Ces liquidités issues du crédit permettent également de financer la main d'œuvre pour la récolte du coton.

Cette diversification des sources renforce l'intérêt et la viabilité du système warrantage : 80% des producteurs ayant investi dans le développent d'une activité parallèle, sont en mesure de rembourser le crédit sans problème. Ainsi, 67,7% des producteurs investissent plus de 50% du crédit-stockage dans leurs activités génératrices de revenus.<sup>4</sup>

- **L'augmentation générale des revenus grâce à la diversification des sources**, permettant de financer d'autres besoins des ménages ruraux et notamment l'investissement agricole (intrants) pour la campagne suivante.
- **La réduction des pratiques de prêt défavorable** comme causes majeures de l'endettement des ménages pour couvrir l'achat de nourriture en période de soudure, ou d'autres dépenses familiales telles que les funérailles, les mariages, les frais champêtres, etc.

A titre d'exemple, les revenus issus du warrantage permettent de couvrir 25% des frais de scolarisation des ménages du Sud-Ouest.<sup>5</sup>

- **La stabilisation des prix au niveau local**, avec une diminution des prix à la récolte et leur augmentation en période de soudure.



<sup>4</sup> Pala, Laura, L'impact du warrantage : tentative d'évaluation sur le bien-être socioéconomique des ménages bénéficiaires des provinces du Tuy et loba au Burkina Faso, Août 2012

<sup>5</sup> Pala, Laura, ibid.

Pour les systèmes financiers décentralisés (SFD), les avantages significatifs sont :

- **La réduction des coûts de suivi des stocks** (notamment les frais de déplacements entre les villages), désormais délégués aux unions elles-mêmes ainsi qu'aux comités de warrantage des groupements ;
- **La minimisation des risques** encourus grâce aux crédits sécurisés ;
- **La fidélisation des OP** grâce à l'instauration d'une relation de confiance entre SFD et OP.

## Impacts au niveau social

- **Le warrantage** permet **l'amélioration de la sécurité alimentaire** grâce à une disponibilité suffisante de céréales récupérées en période de soudure, une fois le crédit remboursé. Il en résulte une **diminution de la malnutrition** des familles au niveau de la zone de couverture.

Une étude sur l'impact du warrantage dans la zone démontre que plus de 50% des producteurs utilisent les sacs récupérés au dénouement du crédit pour couvrir les besoins alimentaires de leur famille en période de soudure, produisant ainsi un effet d'une « deuxième récolte ».<sup>6</sup>

- **L'amélioration de la gestion des stocks** grâce à i) l'anticipation au stockage (évaluation des besoins des familles au cours des séances d'information/sensibilisation) ; ii) la conservation des stocks dans un magasin fiable et régulièrement contrôlé (protégé des parasites et des risques de vol). Ceci permet de garantir la disponibilité des produits agricoles en période de soudure.
- **Le renforcement des capacités organisationnelles des OP** concernées permet une approche des besoins pour la collectivité plutôt qu'au niveau individuel.
- **Le regain de la vie associative** : la pratique du warrantage incite à organiser des réunions de concertation ou assemblées générales entre les membres à différents niveaux afin de dresser le bilan annuel et de tirer les enseignements de chaque campagne ; et d'améliorer les préoccupations de chacun, y compris des femmes en ce qui concerne l'accès à la terre. Cette question est désormais inscrite dans l'agenda des négociations au sein des unions et des villages.
- **L'évolution positive de la place des femmes** pratiquant le warrantage, démontrée par : i) une amélioration quantitative et qualitative de leur accès au crédit. Les femmes acquièrent autonomie et légitimité économique au sein de leur famille ; ii) une participation active aux cercles de décision des unions, aux formations techniques et voyages d'échanges nationaux et internationaux. À titre d'exemple révélateur de l'émergence d'un leadership féminin, l'équipe de direction de la COPSA-C est composée de trois femmes – la directrice, la trésorière et une animatrice warrantage – et de deux hommes.
- **L'intégration des démunis** - généralement exclus du système bancaire traditionnel - dans le système de warrantage : dans la province du Tuy et du loba, une enquête a relevé que 39% des producteurs pratiquant le warrantage depuis au moins deux ans, sont considérés comme des « petits producteurs »<sup>7</sup>. Ce mécanisme d'inclusion financière est particulièrement efficace auprès des femmes.

À la COPSA-C, 486 femmes ont accédé au crédit warrantage durant la campagne de 2012-2013 contre 161 femmes en 2011-2012 et 64 femmes en 2010-2011. Ainsi, elles représentent en moyenne 40% de la catégorie des personnes qui ont fait du warrantage et pour 80% d'entre elles, le warrantage a été la première occasion d'accéder à un crédit en 2011-2012. Il y a donc eu en 2012-2013 une augmentation de 100% du nombre de participants et participantes, des quantités stockées et des crédits reçus et une augmentation de 200% du nombre de femmes incluses dans le système.

## Innovations et facteurs clés de succès

### Innovations techniques et financières du warrantage

Le processus de négociation entretenu au cours d'ateliers de réflexion entre les deux unions du Sud-Ouest (Dissin et Founzan) et le SFD partenaire (la DCPSO et ses caisses populaires de Dissin, Dano, Koti et Founzan), ont incité le SFD à adopter en 2010 des protocoles d'accord (reconduits les années suivantes)

<sup>6</sup> Pala, Laura, op.cit.

<sup>7</sup> Catégorie disposant au plus de cinq hectares de terres agricoles cultivables, d'un très bas niveau de mécanisation agricole et d'alphabétisation.



spécifiques à ces deux unions, entérinant des **règles techniques plus souples et mieux adaptées aux conditions des producteurs et productrices** :

- **La diminution des exigences financières de la part de la Délégation des Caisses Populaires du Sud-Ouest (DCPSO)**, notamment du taux d'intérêt annuel de 15 à environ 10% dégressif ; ainsi que de l'apport personnel des producteurs et productrices, de 25% pour les crédits habituels à 5 % pour le crédit warrantage ;
- **Le stockage et l'octroi de crédits par cycle de production**, selon les denrées à warranter, permettant aux producteurs récoltant plus tôt que d'autres de ne pas dépendre des autres membres pour le stockage et l'obtention du crédit.
- **La mise à disposition du double de la clé des magasins de warrantage au profit de l'union**. La caisse a ainsi délégué à l'union son rôle de contrôle régulier des stocks, en collaboration avec les responsables des comités de gestion des magasins. Cette innovation a permis d'améliorer le dispositif de suivi des magasins, y compris dans les villages éloignés, sans toutefois priver la caisse du droit d'effectuer des contrôles inopinés des magasins.

Ces dispositions techniques à même de perfectionner le système de warrantage, ont été consignées dans le **règlement intérieur des unions**, validé par tous leurs membres.

### Innovations en termes d'équité

Les unions ont pris des engagements institutionnels pour renforcer la participation des plus démunis - les jeunes et les petits producteurs, et plus particulièrement les femmes -, afin de favoriser :

- **L'accès des OP à des données désagrégées par sexe**, permettant d'analyser qui stocke quelle denrée, dans quelles quantités warrantées, par qui et à quelle fin.
- **La souplesse des règles d'accès au warrantage** telles que la limitation du nombre de sac que chaque producteur ou productrice peut stocker par campagne afin d'éviter que seuls les plus nantis profitent du warrantage face aux capacités de stockage encore insuffisantes des unions.
- **La participation de toutes les catégories sociales aux activités et au tissu associatif des groupements pratiquant le warrantage**. La gamme de produits acceptés étant très variée (mil, niébé, arachide, etc.), les producteurs pauvres, les jeunes, les femmes peuvent participer au warrantage et mener diverses activités génératrices de revenus, autant que les hommes et les producteurs riches.

À titre d'exemple, en 2011, la COPSA-C a joué un rôle important de sensibilisation et de médiation entre les hommes et les femmes du village de Dibien. La coopérative a ainsi permis à ces femmes de reprendre seules l'activité de warrantage pour la campagne 2011-2012, malgré la décision arbitraire des hommes d'abandonner les champs et d'interrompre le warrantage en 2010-2011, après la découverte de sites de prospection et d'extraction d'or dans la zone.



### Facteurs clés de succès

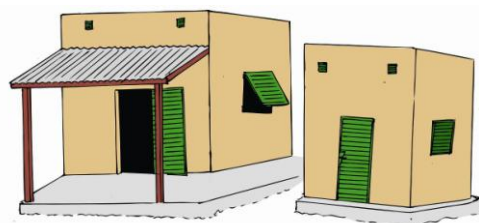
- **L'approche méthodologique développée par les unions pionnières** dans la région de Dosso au Niger, reprise et adaptée au contexte du Sud-Ouest du Burkina Faso, est apparue comme un élément déterminant de succès de ces expériences.
- **Le potentiel productif de la zone concernée**, à la recherche d'une voie pour valoriser ses excédents.
- **L'existence d'infrastructures et du dispositif hérité des banques céréalières**, qu'il s'est agi d'améliorer (magasins, partenariats), a facilité la promotion et un démarrage fructueux de la technique de warrantage dans la zone. Les producteurs et les productrices ont notamment appris à ranger et gérer plus efficacement le stockage de leurs produits que dans les greniers traditionnels.
- **L'accompagnement technique et financier des unions par divers partenaires extérieurs**. Ces acteurs apportent un soutien fondamental pour le lancement et la valorisation des activités de warrantage, tout en visant la responsabilisation et une implication continue des groupements.

- **Le renforcement des capacités financières des unions et des OP** grâce à la fixation de frais de gardiennage des sacs générant un fonds commun, réparti de façon égale au profit des OP de base et des unions. Ces fonds financent par exemple, les primes d'encouragement des membres des comités de gestion ou des animateurs, le traitement des stocks, ou encore la restauration des magasins.
- **La bonne gouvernance des OP, signe de professionnalisme**, permettant notamment d'acquiescer les moyens de négocier les conditions de crédits avec les SFD. Cela peut se concrétiser à travers :
  - l'adoption d'un règlement intérieur stipulant i) l'établissement d'un comité de gestion du warrantage et ii) les responsabilités de l'OP vis-à-vis du SFD, incluant les mesures à prendre en cas de non respect des règles de paiement de la part des membres ;
  - des stocks bien rangés, des sacs bien vérifiés (en termes de pesée et de qualité) et des registres de stocks bien tenus (nom, sexe, quantité, produit, etc.).
- **La consolidation du partenariat union - SFD**, symbolisé par une bonne communication entre les deux parties prenantes. Le SFD bénéficie des avantages suivants :
  - des risques faibles étant donné l'existence d'une garantie à travers un stock de produits liquidable et mobilisable à tout moment ;
  - des charges moins élevées qu'avec les crédits traditionnels. Les frais de suivi du crédit warrantage pour le SFD sont désormais faibles grâce i) au crédit collectif débloqué en une seule fois par cycle de production ii) à la nouvelle règle selon laquelle une majeure partie du travail est délégué à l'OP (suivi du stock, gestion des clés) ;
  - l'importance de la fidélisation auprès de ce partenaire privilégié, tout en affichant une connaissance de la concurrence et des conditions offertes par les autres banques de la zone.

## Contraintes

Il existe des limites à la poursuite des activités warrantage dans le Sud-Ouest du Burkina Faso, auxquelles des solutions doivent encore être trouvées par les unions :

- **Le nombre insuffisant d'infrastructures de stockage** face à l'augmentation des estimations de stockage par les membres des OP et l'intérêt croissant des producteurs et productrices de la zone à vouloir adhérer aux OP en vue de s'investir dans le warrantage. Ceci freine la généralisation du warrantage aux plus démunis et démunies. Par ailleurs, l'absence de magasins réduit l'autonomie de décision des OP dans la négociation et gestion du warrantage (fixation dates de nouaison et dénouement, etc.).
  - Les OP doivent développer des stratégies d'autofinancement pour la construction de nouveaux magasins.
- **L'accès limité des producteurs et productrices aux intrants dans la zone** en raison de leur présence insuffisante sur les marchés ou des prix jugés élevés.
  - Il est recommandé aux responsables des unions de suivre des formations quant aux schémas potentiels d'approvisionnement en intrants et d'envisager les possibilités d'installer des boutiques d'intrants.
- **Les difficultés de commercialisation groupée des stocks, en différé et sur les bons marchés.**
  - Dans l'optique de faciliter le dénouement des stocks et d'optimiser les gains liés à la commercialisation, l'Union de Dissin demande à ses membres de fournir une estimation : i) de leurs dates de stockage et de déstockage ii) du nombre de sacs potentiellement destinés à la vente et de ceux destinés à la consommation personnelle au moment du déstockage. Pour cela, les animateurs de l'union fournissent des conseils en gestion de l'exploitation familiale et des stocks correspondants.
- **Le manque d'assurance** pour le crédit warrantage.
  - Il convient de mettre en place un système de sécurisation des stocks, en cas d'incendie ou de sinistre.



- **Le taux élevé d'analphabétisme des membres des OP**, entravant la gestion autonome du warrantage. C'est pourquoi il est important de développer :
  - des programmes d'alphabétisation fonctionnels en vue de former le plus grand nombre de personnes, particulièrement les productrices les plus touchées en dépit de leur implication dans la gestion du warrantage.
  - d'autres moyens de renforcement des capacités comme les voyages d'échanges entre les unions/partenaires.
- **La plus faible capacité productive des femmes**, due à la conjugaison de plusieurs facteurs : la surcharge des travaux domestiques et de production<sup>8</sup> ; le faible accès à la terre en dépit de l'organisation du système de production. Malgré la reconnaissance juridique des différentes sources d'accès (héritage, achat, location), le champ familial reste très souvent sous le contrôle du chef de famille, et lopins de terre mis à disposition des productrices représentant généralement de petites superficies non sécurisées et éloignées du village. De plus, leurs faibles capacités financières ne leur permettent pas d'apporter à leurs terres les intrants suffisants. Les volumes à warranter des femmes étant moins importants, leur implication dans la décision et la gestion du warrantage reste faible.

## Enseignements tirés

Dans le Sud-Ouest du Burkina Faso, ces expériences de warrantage ont permis de souligner l'importance d'établir d'étroites corrélations entre les problématiques d'origine, telle que le bradage des récoltes, et d'autres thématiques plus globales, telles que l'accès du crédit aux plus démunis, l'égalité entre les sexes au sein des OP, le fonctionnement des exploitations familiales.

Pour que le warrantage puisse prétendre être un outil efficace de lutte contre la pauvreté, plusieurs défis sont à relever :

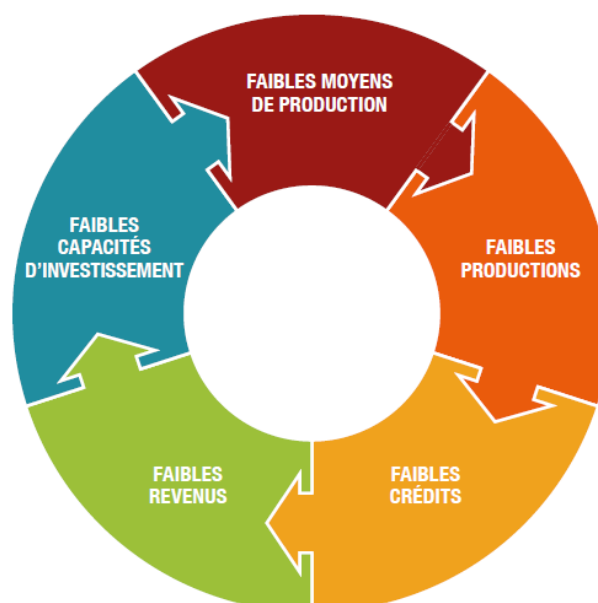
### 1. **Instaurer une approche plus égalitaire dans l'accès, le bénéfice et la gestion du warrantage par les plus démunies, les femmes, les plus jeunes.**

Pour atteindre cet objectif, il convient de :

#### **Comprendre et garder à l'esprit le cercle de la pauvreté**

Le cercle de la pauvreté schématisé ci-contre, représente la spirale négative dans laquelle se trouve les ménages ruraux : les faibles moyens de production sont faibles entraînent de faibles rendements, générant à leur tour de petits montants de crédit ainsi que de faibles revenus à la récolte et à postériori.

Ainsi, le phénomène de pauvreté des ménages ruraux se perpétue, en même temps que les écarts de richesse entre les producteurs augmentent, en fonction de leurs moyens de production.



<sup>8</sup> La charge moyenne de travail des femmes en milieu rural est deux fois supérieure à celle des hommes

## Prendre en compte les pistes suivantes pour chacune des catégories d'acteurs :

- **Les exploitations familiales** : il s'agirait de revoir les règles socioéconomiques de fonctionnement en leur sein, telles que les rapports de pouvoir inégalitaires (l'homme est généralement le chef de famille qui détient les ressources du ménage), les responsabilités financières, alimentaires et sociales des membres de la famille, notamment celles des productrices.  
Les **voyages d'échanges**, à condition qu'ils assurent la participation des producteurs au même titre que celle des productrices, sont un puissant vecteur de changement de comportement et de mentalité.
- **Les organisations paysannes** : pour éviter les blocages au sein de ce maillon de la chaîne dus à la persistance de schémas préétablis, les OP doivent veiller à adopter des mesures et outils de gestion internes, tels que le règlement intérieur élaboré de façon consensuelle, et adapté au contexte de l'opération de warrantage. L'objectif est de réduire les écarts entre les membres (en fonction de leur sexe, de leur capacité financière et/ou politique), de limiter les abus ou de prévenir les conflits d'intérêts, de renforcer la professionnalisation des structures en place. Ces outils renforcent également la crédibilité des OP en vue des négociations avec les SFD, et d'assurer le suivi-évaluation et la pérennité de l'action de warrantage.
- **Les systèmes financiers décentralisés (SFD)** : l'histoire du crédit en faveur des productrices est marquée par l'approche « Intégration des femmes au développement » (IFD) avec la mise à disposition de « petits crédits » au profit de « micro-projets » en faveur des femmes.  
Il est important d'inciter les SFD à faire évoluer la situation en s'engageant dans une réaffectation des crédits de façon égalitaire auprès des hommes et des femmes pour répondre à l'approche « Genre et développement (GED). Il faut aussi tenir compte des calendriers de production de tous les membres, hommes et femmes, pour accorder le crédit au moment opportun.

## 2. Renforcer les capacités organisationnelles et techniques de toutes les catégories d'OP

Les OP doivent chercher à maintenir une **organisation dynamique** reposant sur :

- **Un apport technique permanent** aux membres des OP grâce à un personnel d'animation et d'encadrement formé.
- **Une structure de gestion adéquate aux opérations de warrantage**, dont la transparence est avérée auprès des membres à la base. Il est important de développer un travail de proximité et de coordination auprès des villages, afin de maintenir la confiance des ménages agricoles.
- **Une bonne maîtrise de toutes les étapes du schéma opérationnel du warrantage.**

## 3. Instaurer un partenariat de confiance entre OP et SFD

Le bon fonctionnement du mécanisme de warrantage dépend en grande partie, de la qualité du partenariat union – SFD, et du service adapté que le SFD est prêt à fournir à l'union.

Il est indispensable de relever le défi de la réduction des délais d'attente entre le moment du stockage de la récolte et la mise à disposition du crédit aux producteurs et productrices par le SFD. Au delà de ce délai, réduit de trois semaines à une semaine au fil des expériences des unions, l'opération de warrantage peut devenir préjudiciable pour les ménages.

Cette amélioration clé du système a permis au warrantage de se développer rapidement en mettant fin au bradage des récoltes et en instaurant des conditions de crédit gagnant-gagnant.

## Durabilité

La durabilité de toute expérience de warrantage dépendra de l'autonomisation des unions vis-à-vis de leurs partenaires, et de leur professionnalisation, reposant notamment sur :

- **Le déploiement de nouvelles infrastructures de stockages de l'union.**
- **Une analyse annuelle des résultats de la campagne de warrantage afin** de mieux se préparer pour l'année suivante. Il est également recommandé aux unions d'informatiser ces analyses/bilan sous forme de base de données.
- **Une adaptation constante de l'approche méthodologique aux exigences des producteurs et productrices**, grâce à leur participation itérative aux activités de warrantage et au maintien de la relation de confiance avec le SFD.

À titre d'exemple, les deux unions étudiées ici, ont veillé à assouplir la règle de la caution solidaire en instaurant le déstockage par cycle de production : leurs membres ont désormais la possibilité de rembourser leurs crédits de manière échelonnée en fonction de leurs liquidités disponibles, et de récupérer tout ou partie de leur stock avant la date fixée de dénouement (à partir du mois d'avril, puis en mai et juin). Cette disposition a été introduite afin de limiter le découragement des ménages en difficulté à s'engager dans le warrantage. Elle permet aux producteurs de sécuriser leur trésorerie, et à l'union de rembourser le crédit collectif à la caisse avant le dénouement du crédit. Ce mécanisme permet de réduire les intérêts du crédit et d'augmenter ainsi les fonds propres de l'union au fil des années, réduisant la dépendance financière de l'union vis-à-vis de la caisse.

- **Une gestion optimale de la technique du crédit par les producteurs et productrices** afin d'encourager le renforcement des capacités socio-économiques des ménages. Pour cela, il est fondamental d'intégrer la pratique du warrantage dans un processus permanent « d'apprentissage du crédit » par et pour les producteurs et productrices reposant sur l'information/sensibilisation et l'appui conseil (compréhension des coûts, des potentialités et mises en œuvres d'activités génératrices de revenu). A ce titre, des "formations en cascades" sont mises en place par les unions, consistant à former les formateurs dans les divers domaines.
- **La promotion et la pérennisation des principes d'équité** dans la mise en œuvre du système du warrantage face à une faible participation des plus démunis, notamment des femmes.
- **La mise en relation entre les activités de warrantage des unions avec la gestion des boutiques d'intrants** en construction dans la zone concernée afin de développer une fonction propre d'approvisionnement en intrants. Les objectifs sont multiples : i) parvenir à fournir des intrants de qualité (NPK, urée, semences) et à un bon prix, en priorité aux producteurs et productrices membres des unions impliqués dans le warrantage ; ii) éviter aux petits producteurs du Burkina Faso, de généraliser à l'ensemble des cultures, l'utilisation de l'engrais du coton délivré plus facilement et à crédit ; iii) assurer un meilleur suivi de l'utilisation du crédit, ou des recettes issues de la vente des sacs en période de soudure (achat d'intrants par les membres, mise en œuvre d'activités de contresaison) ; iv) permettre aux unions de regagner une dynamique et d'importantes responsabilités.

## Reproductibilité

Inspirée de l'expérience nigérienne, l'union de Dissin et la COPSA-C, font partie des premiers groupements paysans ayant adopté la pratique du warrantage dans la région du Sud-Ouest du Burkina Faso. Les succès de ces expériences démontrés en 2012, sont révélateurs.

Depuis le lancement des activités en 2005, ces organisations ont à leur tour, servi d'exemple à de nombreux partenaires (OP, SFD) de la sous-région (Burkina Faso, Guinée, Niger), venus en voyage d'échange afin de s'enquérir de leur expérience en matière de warrantage. A ce titre, la coopérative COPSA-C a mis en place un **centre d'info-formation sur le warrantage**, telle une « école warrantage ».

Cet essor et les stratégies de communication développées parallèlement par les unions (émissions radios sur le warrantage diffusée en plusieurs langues sur les ondes des radios locales), est la preuve d'une volonté affichée de la part des populations rurales de s'investir dans la pratique du warrantage ainsi que d'un potentiel important de reproductibilité de la pratique en Afrique de l'Ouest.

Cependant, la reproductibilité de la pratique de warrantage à plus grande échelle est progressive et nécessite des **conditions minimum** dans la zone rurale susceptible de l'adopter telles que :

- un prix de vente supérieur lors de la soudure ;
- la fluctuation des prix entre la récolte et la soudure ;
- la présence d'infrastructures de stockage sûres et en nombre suffisant et sûres ;
- la présence d'acteurs clés intéressés à s'insérer dans le système de warrantage et à l'accompagner: des OP structurées et des SFD viables.

## Conclusion

Le warrantage est un outil de développement solidaire efficace profitant à toutes les couches sociales :

« *Le warrantage a permis de nous rendre une certaine dignité et fierté au moment du dénouement des stocks, faisant office de deuxième récolte à l'approche de la soudure* ».

Témoignage d'une productrice en assemblée générale de l'union de Dissin.



Aujourd'hui, il est important de développer des stratégies de **renforcement des capacités des unions** (gestion, infrastructures, finances, commercialisation de la production) et de leurs membres les plus démunis, afin de pérenniser la pratique.

## Références bibliographiques

- Entretiens et enquêtes entre l'équipe Capitalisation Niger et Burkina Faso, la COPSA-C et la Comunità Impegno Servizio Volontariato (CISV), Founzan et Ouagadougou (2009-2012)
- Documentation de la COPSA-C, données sexospécifiques et présentations sur le warrantage (2011-2012)
- Malnoury, Gauthier, Analyse du système de warrantage et de son impact sur les ménages ruraux au Burkina Faso, Provinces du Tuy et du loba, 2010-2011
- Pala, Laura, L'impact du warrantage : tentative d'évaluation sur le bien-être socioéconomique des ménages bénéficiaires des provinces du Tuy et loba au Burkina Faso, Août 2012
- Veronelli, Andréa, Etude du profil de bénéficiaires du warrantage, de l'approche avec lequel ils s'engagent dans l'activité et d'éventuelles barrières à l'entrée dans le Sud-Ouest du Burkina Faso, Burkina Faso, janvier-mars 2012
- Projet de Promotion de l'Utilisation des Intrants agricoles par les Organisations de Producteurs - [www.fao.org/ag/agl/fieldpro/niger/default\\_fr.htm](http://www.fao.org/ag/agl/fieldpro/niger/default_fr.htm)
- Programme FAO Gestion des connaissances et genre - [www.fao.org/knowledge/km-gender](http://www.fao.org/knowledge/km-gender)
- Projet FAO Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire, Rapport de recherche-action sur les relations de genre dans la pratique du warrantage suite à un voyage d'étude de l'équipe FAO Niger à Founzan en novembre 2011, Décembre 2012 - [www.fao.org/knowledge/km-gender/ressources/fiches/fr/](http://www.fao.org/knowledge/km-gender/ressources/fiches/fr/)
- Projet FAO Capitalisation, Fiche d'expérience : Le warrantage de la COPSA-C dans le Sud-Ouest du Burkina Faso, Novembre 2012 - [www.fao.org/knowledge/km-gender/ressources/fiches/fr/](http://www.fao.org/knowledge/km-gender/ressources/fiches/fr/)
- Projet FAO Capitalisation, Fiche d'expérience : Le warrantage de l'UGTT dans le Sud-Ouest du Burkina Faso, Novembre 2012 - [www.fao.org/knowledge/km-gender/ressources/fiches/fr/](http://www.fao.org/knowledge/km-gender/ressources/fiches/fr/)

