
**MINISTRE DES ENSEIGNEMENTS SECONDAIRE
ET SUPERIEUR**

UNIVERSITÉ DE OUAGADOUGOU

**UNITE DE FORMATION ET DE RECHERCHE
EN SCIENCES HUMAINES**

(UFR/SH)

**MASTER PROFESSIONNEL EN INNOVATION ET
PARTENARIAT
EN DÉVELOPPEMENT RURAL
AGRINOVIA**



BURKINA FASO
Unité – Progrès - Justice



MEMOIRE DE MASTER

**L'IMPACT DU WARRANTAGE :
TENTATIVE D'EVALUATION SUR LE BIEN-ETRE SOCIOECONOMIQUE
DES MENAGES BENEFICIAIRES DES PROVINCES DU TUY ET IOBA,
AU BURKINA FASO**

Présentée par : Laura PALA, étudiante en master AGRINOVIA

Sous la direction de : Dr. Pasquale DE MURO, Università degli Studi Roma Tre

Directeur de stage : Andrea GHIONE, CISV

Année académique 2011/2012

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	6
I. REVUE DE LA LITTERATURE	
1.1. Le warrantage au service des producteurs	9
1.2. Acteurs impliqués, rôles et avantages	10
1.3. Eléments de succès et questions en suspens	13
II. METHODOLOGIE DE RECHERCHE	
2.1. Objectifs de l'étude	17
2.2. Stratégie de recherche et méthodologie	18
2.3. Description et justification des indicateurs	20
2.3.1. <i>Définition du profil des producteurs et ménages bénéficiaires</i>	20
2.3.2. <i>Effets du warrantage sur les conditions de vie des ménages ruraux</i>	22
2.4. Limites de l'étude	25
III. EVALUATION DE L'EXPERIENCE DU WARRANTAGE	
3.1. Profil des producteurs bénéficiaires du warrantage	26
3.1.1. <i>Le bien-être économique</i>	26
3.1.2. <i>Habitat et cadre de vie</i>	29
3.1.3. <i>Niveau d'instruction des producteurs et scolarisation des enfants</i>	30
3.2. Evaluation du warrantage sur le bien-être socioéconomique des producteurs et des ménages ruraux	31
3.2.1. <i>Bien être économique des ménages ruraux</i>	33
3.2.2. <i>La sécurité alimentaire</i>	40
3.2.3. <i>Resistance aux pratiques usurières</i>	44
IV. CONCLUSION	49
BIBLIOGRAPHIE	53
ANNEXES	

LISTE DES FIGURES

- Figure 4.1. Niveau de mécanisation et d'équipement agricole, selon le type de producteurs
- Figure 4.2. Pourcentage d'activités extra-agricoles pratiquées, selon le type
- Figure 4.3. Pourcentage de producteurs ayant déjà accédé à un crédit (avant la pratique du warrantage), selon la taille des producteurs et le genre
- Figure 4.4 Structure des murs
- Figure 4.5 Structure du toit
- Figure 4.6. Taux d'accès à l'assainissement familial
- Figure 4.7. Sources d'énergie utilisées pour la cuisine
- Figure 4.8. Niveau d'instruction, selon le type des producteurs
- Figure 4.9. Pourcentage de la production destinée au warrantage, selon le type de producteurs
- Figure 4.10. Perception de la situation économique des ménages par rapport à l'année précédente, selon le type de producteur
- Figure 4.11. Utilisation du crédit à des fins d'AGR, selon le type de producteur
- Figure 4.12. Pourcentage de crédit-stockage investi dans une AGR
- Figure 4.13. Dépenses familiales et sociales, selon le type de dépenses
- Figure 4.14. Stratégie de remboursement du crédit, par type
- Figure 4.15. Suffisance de stock alimentaire jusqu'à la prochaine récolte, selon le type de producteurs
- Figure 4.16. Modes d'utilisation de la production déstockée, selon le type de producteurs
- Figure 4.17. Pratique du warrantage épargne, selon le type de producteur
- Figure 4.18. Stratégies mise en œuvre pour faire face aux imprévus, en 2011
- Figure 4.19. Stratégies mises en œuvre pour faire face aux imprévus, en 2011 et 2012
- Figure 4.20. Stratégies mises en œuvre pour couvrir les frais de scolarisation des enfants

LISTE DE TABLEAUX

Tableau 4.1. Type d'activités génératrices développées, par type de producteurs

Tableau 4.2. Recours à une aide financière informelle au cours des douze derniers mois, selon les producteurs pratiquants au non le warrantage

LISTE DES ANNEXES

Annexe I: Questionnaire utilisé lors de l'enquête auprès des ménages ruraux pratiquant le warrantage

Annexe II : Livre code

LISTE DES ACRONYMES

AGR :	Activité Génératrice de Revenus
BC :	Banque de Céréales
CISV :	Comunità Impegno Servizio Volontariato
COPSA-C :	Coopérative de Prestation de Services Agricoles <i>Coobsa</i>
DCPSO:	Délégation des Caisses Populaires du Sud-Ouest
FAO:	Food and Agriculture Organization of the United Nations
IMF :	Institution de Micro Finance
OP :	Organisation de Producteurs
URCPSO :	Union Régionale des Caisses Populaires du Sud-Ouest

INTRODUCTION

La présente étude se propose de se pencher sur l'expérience du warrantage menée par la Coopérative de Prestation de Services Agricoles (COPSA-C) dans le Sud Ouest du Burkina Faso. Egalement connue sous le nom de « Coobsa » – qui signifie « *cultiver est mieux* » en langue Dagara –, la COPSA-C est une coopérative active dans les Provinces du Tuy et du loba, et qui compte aujourd'hui plus de 2.500 membres. Créée en 2009, la coopérative se donne comme principales missions d'offrir des services agricoles adaptés aux besoins de ses membres (approvisionnement en intrants, encadrement technique, commercialisation de la production, warrantage, etc.), d'améliorer les conditions économiques et la sécurité alimentaire des membres, ainsi que de renforcer la structuration et l'organisation des producteurs.

Appuyée par l'ONG italienne CISV – Comunità Impegno Servizio Volontario – la COPSA-C s'est lancée en 2007 dans la mise en œuvre d'un programme de warrantage. Dans le cadre de ce nouveau volet, la CISV a joué un important rôle aux premiers stades de son développement, en accompagnant et en suivant les différentes phases de mise en œuvre du mécanisme dans la région. Après un fort investissement au cours des deux premières campagnes agricoles, la CISV s'est progressivement désengagée, afin de laisser entièrement place à la COPSA-C. Depuis 2009, la coopérative gère le warrantage de manière autonome en partenariat avec l'URCPSO (Union Régionale des Caisses Populaires du Sud-Ouest). Lors de la campagne 2010-2011, le montant total de crédits warrantés octroyés par l'URCPSO dans la zone s'élevait à 21.709.760 francs CFA, soit un peu plus de 33.000 euros.

L'étude de l'expérience du warrantage conduite par la COPSA-C s'inscrit dans le cadre de l'Action menée conjointement par la COPSA-C, la CISV, la Coopération Suisse et la FAO Niger, et qui vise à promouvoir le warrantage comme instrument de lutte contre l'insécurité alimentaire en zone rurale, en garantissant l'accessibilité de ce mécanisme aux plus démunis. Cet objectif s'est concrètement traduit par la mise en œuvre du projet de « Mise en place d'un centre d'info-formation sur le warrantage dans le Sud Ouest du Burkina Faso », qui vise à favoriser l'échange d'expériences et la mise en commun des bonnes pratiques en matière de warrantage, et dont la présente étude se veut être une contribution.

Le warrantage : une innovation au service des petits producteurs

Dans un contexte au sein duquel le système bancaire apparaît encore réticent à financer l'activité agricole – à cause de la diversité des risques et des aléas qui affectent encore les productions agricoles (faible pluviométrie, calamités naturelles, fluctuations des prix sur les marchés, difficultés de stockage, etc.) –, les

petits agriculteurs des pays les plus pauvres, particulièrement en Afrique, endurent les pires difficultés pour assurer la stabilité de leurs revenus, sans avoir la possibilité d'accéder à des soutiens économiques adaptés à leurs besoins productifs et à ceux de leurs familles.

Face aux obstacles observés pour accéder au crédit, ces petits producteurs se retrouvent généralement pris au piège dans le cercle vicieux de la pauvreté, empêchant une gestion sereine de leur cycle de trésorerie : pour financer leurs intrants (engrais, semences, main d'œuvre, etc.) au début de la campagne agricole, les producteurs sont souvent contraints de recourir à des crédits informels octroyés à des conditions usurières et dont le remboursement se fait le plus souvent en nature (vente d'actifs, d'animaux, etc.). Par ailleurs, afin de faire face aux dépenses familiales courantes ou imprévues (frais de scolarisation, maladies, cérémonies), ces petits producteurs sont souvent obligés de vendre, immédiatement après la récolte, une partie de leur production aux moments où les prix des céréales sont particulièrement bas (octobre-novembre) ; ce phénomène de bradage participant d'un appauvrissement ultérieur de leurs revenus. En conséquence, les petits producteurs se retrouvent dans l'impossibilité d'investir dans des activités génératrices de revenus (AGR) complémentaires (embouche diverse, maraîchage, activités de transformation, etc.), aggravant encore un peu plus les problèmes de sécurité alimentaire en période de soudure (d'avril-mai à septembre), période de l'année au cours de laquelle les stocks désemplissent inexorablement.

En réponse à ces difficultés, le warrantage se présente aujourd'hui comme l'une des innovations les plus prometteuses dans le domaine de la microfinance agricole, grâce à sa capacité de répondre simultanément à deux des principales préoccupations des petits producteurs ruraux : (1) la sécurisation des stocks et (2) l'accès au crédit. En substance, le warrantage ou crédit-stockage est un mécanisme permettant aux producteurs de stocker une partie de leur production dans un entrepôt fiable jusqu'au moment où les prix augmentent sur les marchés, et reçoivent en contrepartie un crédit qu'ils pourront utiliser pour le développer une AGR ou couvrir une partie de leurs dépenses familiales. Le stock sécurisé sera récupéré une fois le crédit remboursé et pourra être utilisé par le producteur pour satisfaire les besoins alimentaires de son ménage en période de soudure ou, le cas échéant, dégager une trésorerie permettant d'investir dans des moyens de production plus performants.

Dans ce contexte, la présente recherche se propose d'examiner si le warrantage, tel qu'il est pratiqué par la COPSA-C dans le Sud-Ouest du Burkina Faso, constitue une innovation efficace dans le domaine de la (micro-)finance agricole, et aura pour objectif général de voir dans quelle mesure le warrantage peut contribuer à l'amélioration du bien-être socio-économique des producteurs bénéficiaires et de leurs familles. Plus spécifiquement, notre recherche s'attachera à :

1. voir si le warrantage est un instrument capable de toucher les plus petits producteurs généralement exclus du système bancaire traditionnel, et donc de se présenter comme un instrument d'inclusion financière performant pour les producteurs ruraux ;
2. examiner les différentes stratégies d'exploitation du warrantage (y compris d'utilisation du crédit) de la part des bénéficiaires, selon les différentes typologies de producteurs, afin d'évaluer la capacité du warrantage à répondre aux besoins et aux préoccupations des producteurs et de leurs familles ;
3. comprendre, enfin, si le warrantage a la capacité d'influer sur les conditions de bien-être socioéconomique des ménages ruraux. Sur la base des résultats tirés d'enquêtes menées sur le terrain, et à partir de la définition d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs pertinents, nous tenterons de voir dans quelle mesure le warrantage peut influencer sur des dimensions telles que le bien-être économique des ménages ruraux, la sécurité alimentaire ou encore la résistance aux pratiques usurières

Afin d'observer ces différents aspects, cette étude se subdivisera en trois parties :

En premier lieu, nous ferons une revue de la littérature portant sur le warrantage afin de comprendre comment ce mécanisme de crédit-stockage s'insère dans le contexte de production des agriculteurs en milieu rural, et décrire le rôle et les interactions existants entre les différents acteurs intervenant au sein de ce mécanisme. Nous soulignerons par ailleurs les éléments qui conditionnent le succès de cet instrument, ainsi que les limites et les écueils liés à un tel mécanisme.

En second lieu, nous détaillerons la méthodologie de recherche utilisée pour conduire notre analyse. Dans cette partie, nous décrirons également les variables et indicateurs identifiés pour vérifier nos hypothèses, ainsi que les limites rencontrées lors de notre recherche.

Dans la troisième partie enfin, sur la base des dimensions et indicateurs identifiés dans la méthodologie, nous procéderons à l'analyse des données collectées sur le terrain et nous tenterons d'évaluer l'impact du warrantage sur le bien-être socioéconomique des ménages bénéficiaires.

I. REVUE DE LA LITTÉRATURE

1.1. Le warrantage au service des producteurs

Le terme de *warrant agricole* ou de *crédit-stockage* (en anglais « warehouse receipt financing » ou « inventory credit ») est généralement utilisé dans le vocabulaire commercial pour désigner « *un récépissé délivré aux commerçants au moment où ils font déposer des marchandises dans un magasin ou un entrepôt, et qui constate la valeur des marchandises déposées* » (Beaure d'Augères, C., 2007 : 3). Apparue dès le XIX^{ème} siècle pour aider les agriculteurs européens à trouver des moyens de financement sans devoir abandonner leurs moyens d'exploitation qui constituaient alors leur principal patrimoine, le warrantage consiste dans « *la possibilité pour tout agriculteur d'offrir sa récolte en gage du remboursement d'un prêt sollicité pour financer le début du cycle de production suivant ou tout autre activité productive agricole* » (FAO, 2007 : 8).

Reposant sur le même principe, la technique du warrantage est progressivement apparue comme une innovation prometteuse dans le domaine du développement agricole, en particulier dans le cadre de projet de développement en Afrique sub-saharienne (Coulter, JP. Et Norvell, N., 1998). Les diverses expériences menées à travers le monde montrent que ce système peut offrir une véritable alternative aux producteurs ruraux dans la gestion des revenus issus de l'agriculture. Le warrantage se présente en effet comme un mécanisme capable de concilier la question de la sécurisation des stocks avec celle de l'accès au crédit. En substance, il permet aux producteurs de stocker une partie de leur production dans un entrepôt fiable jusqu'au moment où les prix augmentent sur les marchés, et reçoivent en contrepartie un reçu certifiant le dépôt et indiquant les caractéristiques (volume, qualité, catégorie, etc.) des biens entreposés (Kwadzo G., 2000). Le reçu est ensuite utilisé comme garantie pour solliciter un prêt auprès d'une institution financière, que ce soit une banque ou une institution de microfinance (IMF). Le stock sécurisé sera récupéré une fois le crédit remboursé et pourra être utilisé par le producteur pour satisfaire les besoins alimentaires de son ménage en période de soudure ou, le cas échéant, dégager une trésorerie permettant l'achat d'intrants agricoles.

Grâce à ce mécanisme particulier de « crédit-stockage », le warrantage a comme principal objectif « *la gestion optimale des productions agricoles par les populations rurales* » (Somda M.D. et al, 2010 : 10), en intervenant sur deux dimensions spécifiques :

- La dimension sociale : le warrantage permet d'améliorer la disponibilité en aliments au sein du ménage pendant la période de soudure, au lieu de brader la production agricole pendant la récolte au moment où les prix sont les plus bas (cette dimension d'accessibilité en vivres permettant aux ménages de minimiser le risque de se retrouver en situation d'insécurité alimentaire). De plus, l'octroi

du crédit-stockage peut être considéré comme une alternative au crédit usurier, contribuant ainsi à limiter l'endettement des ménages ruraux.

- La dimension économique : le warrantage permet de rentabiliser l'activité agricole dans la mesure où il assure une disponibilité d'argent à la récolte d'une part, et une meilleure vente de la production quand les prix augmentent sur les marchés d'autre part. En outre, grâce au crédit, les producteurs peuvent développer des activités économiques de contre-saison (maraîchage, embouche, transformation, etc.) leur permettant de générer des revenus complémentaires et/ou choisir d'investir dans des moyens de production plus performants (intrants, matériel agricole, etc.) susceptibles d'améliorer leurs rendements agricoles.

1.2. Acteurs impliqués, rôles et avantages

L'innovation que constitue le warrantage comme stratégie pour le financement de l'agriculture réside dans le fait que ce système apparaît, en théorie, mutuellement avantageux pour tous les acteurs intervenant dans le circuit du warrantage : l'institution (micro-)financière (IMF), les producteurs et l'organisation paysanne (OP).

Le Guide du Warrantage du Projet Intrants Niger-FAO-Belgique (FAO, 2007), qui décrit de manière détaillée le rôle des différents acteurs impliqués dans l'expérience nigérienne, permet d'appréhender de manière compréhensive quels sont les intérêts mutuels et avantages partagés par chacun des intervenants, et comment ceux-ci peuvent entrevoir les effets bénéfiques du warrantage, selon leur propre contexte de référence.

Institution financière ou de microfinance (IMF)

Pour l'IMF en premier lieu, l'avantage du warrantage par rapport aux autres mécanismes financiers traditionnellement destinés au financement de l'agriculture réside dans les caractéristiques de la garantie offerte par le producteur. En effet, la production céréalière stockée présente une forte valeur marchande pour l'IMF qui peut facilement être reconvertie en liquidité en cas de non-remboursement du prêt accordé.

« Sur le plan financier, le warrantage permet, pour les [IMF], de réduire les risques en auto-garantissant le crédit (garantie tangible, facilement liquidable et divisible), en doublant la garantie d'une caution solidaire par le groupage de petits crédits par les organisations de producteurs, et il permet d'améliorer l'offre de service de crédit en encourageant les IMF à s'installer en milieu rural »
(Wampfler, B., 2008 : 4).

Dans le cas particulier du warrantage en effet, où les producteurs se regroupent et mutualisent leurs productions, les IMF comptent généralement sur la pression sociale pour assurer un bon taux de remboursement, notamment quand elles prêtent à des nouveaux clients pour lesquelles elles ne disposent pas d'historique de crédit (Bass, J. et Henderson, K, 2000 : 3). Les diverses expériences conduites au Niger montrent à cet égard que le warrantage est le type de crédit le plus sûr en milieu rural car il permet aux IMF d'améliorer « [...] simultanément leur encours de crédit, leur taux de recouvrement et leur taux de pénétration. Pour toutes ces raisons, les IMF qui intègrent le warrantage dans leurs produits sont les plus éligibles au refinancement bancaire » (Wampfler, B., 2008 : 7). Ainsi, le warrantage se présente donc comme un mécanisme financier attractif pour les IMF, leur permettant d'investir dans le financement de l'agriculture en minimisant les risques liés aux aléas de l'activité agricole.

Par extension, la viabilité économique et financière du warrantage s'avère capitale dans la mesure où elle constitue la condition même de sa durabilité et de son développement, notamment de part l'intérêt qu'il peut susciter auprès des ONG et bailleurs de fonds.

« [...] ce sont ces aspects d'amélioration de l'offre de services financiers en milieu rural par le warrantage qui ont amené le Programme de Développement des Services Financiers Ruraux (PDSFR) à inscrire cette innovation dans son programme de recherche-développement et d'être en partenariat avec le Projet Intrants pour assurer de nombreuses formations et voyages d'études pour les OP et les [IMF] » (Wampfler, B., 2008 : 4).

Producteur

Du point de vue du producteur, le principal avantage du warrantage est qu'il permet de répondre simultanément à deux préoccupations majeures : la sécurisation/conservation de la production dans un entrepôt fiable (protégé des attaques des parasites et des risques de vol) d'une part ; et l'accès facilité à un crédit non usurier destiné au financement de l'activité agricole d'autre part. Pour la FAO en effet :

« Les seuls mécanismes existants pour le financement des intrants sont peu viables (fonds de roulement, banques d'intrants, crédit de campagne agricole...) et mis en place les projets agricoles, ou sont usuriers comme les prêts accordés à des taux élevés de 50 à 100 %. Ces crédits contribuent à l'endettement et à la paupérisation du producteur, le maintenant dans un cercle vicieux [...] il est généralement prévu que tous ces crédits accordés pour divers besoins économiques ou sociaux, tout le long de l'année, soient remboursés à la récolte, période de meilleure solvabilité du producteur. Ce

procédé oblige le producteur à céder sa production à vil prix au commerçant, qui est le plus souvent le créancier usurier » (Wampfler, B., 2008 : 1).

En outre, comme nous l'avons brièvement évoqué plus haut, les différentes expériences conduites au Niger et au Burkina Faso ces dernières années indiquent que le warrantage permet non seulement de libérer le producteur de l'emprise du commerçant spéculateur ou de l'usurier, mais a potentiellement la capacité d'agir sur les sphères économiques et sociales des ménages ruraux (FAO, 2007), à travers :

- le **renforcement de la sécurité alimentaire**, grâce à une plus grande disponibilité de produits alimentaires en période de soudure, et en évitant le rachat à prix fort de céréales bradées à la récolte ;
- l'**augmentation des rendements agricoles**, si le crédit-stockage est réinvesti dans des moyens de production plus performants et l'achat d'intrants agricoles (semences, engrais, matériel agricole, etc.) ;
- le **développement d'activités génératrices de revenus (AGR)** qui permet aux producteurs de diversifier leurs sources de revenus et dégager des ressources financières supplémentaires pour affronter les besoins sociaux des ménages (scolarisation, santé, mariages, funérailles, etc.) ou prendre en charge la main-d'œuvre pour la campagne suivante.

En définitive, la spécificité du warrantage est qu'il prend en compte tous les éléments essentiels liés à la question de l'accès au crédit du point de vue des producteurs, à savoir l'accès à des ressources financières permettant de satisfaire leurs besoins sociaux et développer des activités génératrices de revenus (Somda, M.D. *et al*, 2010).

Organisation de producteurs (OP)

En troisième lieu, il convient aussi de se pencher sur le rôle joué par les organisations de producteurs (OP) dans la mise en œuvre du système de warrantage. Il est généralement reconnu que, dans un contexte qui tend à marginaliser les petits producteurs, les OP interviennent en défense des intérêts de ses membres, et se construisent comme la principale interface entre les producteurs et l'Etat (Wampfler B. et Mercoiret, M-R., 2004). Mais au-delà de leur fonction de représentation et de plaidoyer, les OP remplissent également un important rôle d'assistance auprès de leurs membres afin de leur faciliter l'accès à divers services techniques et financiers (formation, accès au crédit et aux intrants agricoles, appui au stockage et à la commercialisation, etc.) qui participent au renforcement des capacités – productives – des agriculteurs.

Dans le cas particulier du warrantage, le rôle joué par l'OP – qu'elle prenne la forme d'une coopérative, d'une association villageoise ou d'un groupement d'intérêt économique) – s'avère tout à fait essentiel. Ici, la capacité technique et organisationnelle de l'OP apparaît comme l'un des facteurs clés pour assurer le succès du

warrantage, notamment afin de valoriser ses mécanismes à tous les échelons. A côté de la mise en stock et la gestion du magasin (y compris le contrôle technique des biens entreposés), il apparaît que l'OP puisse, dans certains cas¹, servir d'intermédiaire avec l'IMF et se charger de tout le processus de suivi du crédit et d'accompagnement au remboursement et au déstockage ; favorisant, au meilleur des cas, l'instauration d'un rapport de confiance avec l'IMF. Il apparaît par ailleurs que la promotion d'actions collectives à l'intérieur de l'OP encourage le partage d'information, la mise en œuvre de stratégies communes (en matière d'achat d'intrants ou de commercialisation par exemple) et l'échange de bonnes pratiques entre producteurs.

« (...) lorsque l'OP en tant que structure prend une part active à l'optimisation du stockage, sa crédibilité augmente puisque ses membres voient les bénéfices directs de son action. Si elle assume son rôle, la confiance de l'IMF est accrue. Elle peut avoir une plus grande efficacité dans ses activités techniques si les paysans ont des fonds à mobiliser pour les appliquer, et s'ils voient l'intérêt de l'amélioration de la production sur leur revenu. On constate également une stimulation de l'organisation des groupes, qui doivent stocker ensemble des produits de bonne qualité, s'assurer ensemble des remboursements, chercher ensemble des débouchés, et répartir frais et gains de stockage. » (Beaure d'Augères, C., 2007 : 10).

1.3. Eléments de succès et questions en suspens...

Bien que le warrantage bénéficie d'une popularité grandissante dans le cadre de la mise en œuvre de programmes de développement en milieu rural et agricole – en particulier pour son efficacité avérée en matière d'accès au crédit pour les petits producteurs – il convient néanmoins d'examiner avec attention les limites et les écueils liés à un tel mécanisme. En effet, les expériences de warrantage ne peuvent être généralisées et reproduites sans qu'un certain nombre de conditions préalables soient remplies (Somda, M.D. *et al*, 2010).

¹ Des publications récentes ont mis l'accent sur le rôle que peuvent jouer les OP afin de soutenir l'intérêt financiers des petits producteurs, en mettant en évidence les avantages et les inconvénients des différentes stratégies d'internalisation ou d'externalisation des services financiers de la part des OP (Wapfler, B., 2002), (Lapenu, C., 2007). En particulier, la création de partenariats/alliances entre OP et IMF – même si elle peut se révéler extrêmement avantageuse grâce à l'existence de capacités complémentaires – doit aussi faire face à des enjeux complexes relatifs à la gouvernance et à la gestion des activités. Il s'avère en effet essentiel que soit réalisée une distribution claire des rôles et responsabilités entre les OP et IMF, ainsi qu'entre OP de niveau 1 et 2.

Tout d'abord, un système de stockage approprié – et donc l'existence d'un entrepôt fiable et sécurisé – constitue l'une de ces conditions préalables, non seulement pour gagner la confiance du producteur (qui est amené à confier sa production) mais également celle de l'IMF qui doit pouvoir préserver la valeur de sa garantie. « *Même si les meilleures conditions sont réunies au départ, le stock peut se déprécier au cours du temps : dessiccation, pourriture, ravageurs ou maladies, inondations... Il est fondamental qu'un contrôle qualitatif soit régulier, validé par OP et IMF, et que l'OP se soit engagée à protéger un stock en détérioration.* » (Beaure d'Augères, C., 2007 : 11). Le rôle de l'OP s'avère donc prépondérant pour trouver les mécanismes de financement adéquats (le plus souvent à travers une demande de cotisation de ses membres) afin d'assurer les conditions optimales de protection et de conservation des stocks.

Car en effet, l'effort demandé au producteur pour couvrir les coûts de fonctionnement sont bien souvent considérables. Comme cela a été évoqué lors de la conférence de Bamako en 2000 : « *[...] en général, le coût qu'un agriculteur est censé supporter – c'est-à-dire les intérêts du prêt plus les frais de stockage – tourne en moyenne autour de 25% du total estimé des bénéfices au début des récoltes. C'est un pourcentage très élevé répercuté sur les clients, mais les IMF ont besoin de sommes suffisantes pour couvrir leurs coûts* » (Bass, J., et Henderson, K., 2000 : 6). Afin que les producteurs soient en mesure d'évaluer si le warrantage constitue une option avantageuse par rapport à une gestion privée de leur stock, il sera indispensable de veiller à ce que soient mises en place des procédures suffisamment simples et transparentes en matière de fixation des prix et de gestion des coûts (prix attribués aux stocks déposés, montant du crédit et du taux d'intérêt, frais d'entretien et de gardiennage, etc.) afin qu'elles soient facilement compréhensibles et acceptables par les producteurs, souvent peu alphabétisés.

Par ailleurs, les diverses études réalisées sur le warrantage tendent à montrer que si les bénéfices immédiats (sécurisation des stocks et accès au crédit) sont indéniables, l'impact sur la sécurité alimentaire ou sur le bien-être socioéconomique des producteurs (qui sont des mesures d'impact de plus long-terme) ne sont pas facilement démontrables et qu'ils dépendent fortement du contexte de référence dans lequel l'expérience de warrantage s'inscrit, mais surtout du profil des producteurs.

En particulier, il a été montré que l'un des effets pervers d'une généralisation du crédit-stockage est le risque de spéculation sur le marché des céréales.

« Le système favorise le comportement spéculatif des agriculteurs, qui essaient de maximiser leurs bénéfices en attendant que le prix de leurs produits atteigne son point culminant pour vendre. Lorsque ce point est atteint, le flux de marchandises déversées sur le marché fait presque immédiatement chuter le cours. Cette pratique peut laisser les producteurs avec plus de la moitié de

leur stock au moment où les prix sont les plus bas. Au total, ils sont perdants » (Bass, J. et Henderson, K, 2000 : 4).

Si le warrantage est le plus souvent promu comme mécanisme pour faciliter l'accès au crédit aux petits producteurs, on assiste fréquemment à un intérêt croissant de la part des grands producteurs ou négociants en céréales, qui sont attirés par la possibilité d'accommoder leurs besoins en stockage avec des vellétés spéculatives. A cet égard, l'un des principaux risques est d'assister à une marginalisation progressive des petits producteurs au profit des plus grands, ce qui aurait, in fine, pour effet de déstabiliser le système. Or, *« La condition sine qua non (nécessaire et indispensable) de la reproduction du système est que l'environnement économique des filières concernées soit favorable, à savoir que les prix connaissent une hausse régulière au cours de la campagne, et que le marché ne soit pas perturbé par des interventions extérieures » (Somda, M.D. et al, 2010 : 20).* Une telle observation plaide donc pour une régulation et une supervision adéquate du système, ainsi que pour la promotion de mesures visant plus d'équité dans l'accès au warrantage ; notamment en favorisant l'accès aux plus démunis et aux femmes (FAO, 2010).

Par ailleurs, il apparaît intéressant d'examiner la question du choix d'utiliser ou non le crédit-stockage pour le développement d'activités génératrices de revenus (AGR) et donc de promouvoir des stratégies alternatives permettant de valoriser et optimiser le mécanisme du warrantage comme instrument d'amélioration des conditions de vie en milieu rural. Une étude menée pour l'ONG Aquadev en 2009 sur le sujet montre que la stratégie visant à investir le crédit-stockage dans une AGR est avantageuse seulement pour une catégorie de producteurs, et ne peut être généralisée à l'ensemble des bénéficiaires du warrantage. Comme l'explique Ngendahayo :

« [...] si un producteur dispose des stocks de céréales qu'il souhaite « investir » pour générer des revenus supplémentaires, et s'il utilise ses stocks afin de contracter un crédit-stockage, il ne réinvestira les fonds obtenus dans une AGR au lieu de reconstituer un nouveau stock, que si le rendement attendu sur cette AGR est supérieur au différentiel de prix habituellement observé entre la récolte et la soudure [...] et que l'existence d'un marché de céréales où le différentiel de prix est très élevé, poussera beaucoup de producteurs à préférer la spéculation sur les prix au développement d'AGR » (Ngendahayo, 2009 : 18).

En conséquence, il ressort que les producteurs n'utiliseront le crédit warranté à des fins d'AGR que si le taux d'intérêt pratiqué par l'IMF n'est ni supérieur au rendement espéré de l'AGR ni supérieur au différentiel de prix des céréales observé sur les marchés. On voit donc que l'utilisation du crédit-stockage pour le développement d'AGR reste fortement conditionnée par plusieurs éléments, et que beaucoup de producteurs privilégieront –

si les conditions observées sur les marchés le permettent – la sécurisation des stocks (à des fins de consommation alimentaire ou de commercialisation) plutôt que la mise en œuvre d'AGR. D'autres études abondent ce sens, et soulignent l'insuffisance de la mise en œuvre d'AGR, principalement à cause du manque d'accompagnement et de formation à la gestion du crédit et au développement d'AGR (Somda, M.D. *et al*, 2010).

En définitive, et au regard des différents éléments mentionnés au cours de cette revue de littérature, il apparaît qu'un certain nombre conditions préalables doivent être réunies (GRET/FAO, 2010) afin de pouvoir mettre en place un système de warrantage efficace et durable, à savoir :

- un important volet de formations et d'information auprès des acteurs impliqués pour en assurer une bonne compréhension ;
- une organisation et une structure solide du monde rural ;
- une volonté politique forte, un cadre juridique, des politiques publiques incitatives et un soutien financier au démarrage (principalement dans la formation et dans les infrastructures de stockage) ;
- des capacités de stockage de qualité en suffisance ;
- des systèmes d'information sur les marchés fiables et organisés ;
- des institutions de microfinance (IMF) organisées et solides.

2. METHODOLOGIE DE RECHERCHE

2.1. Objectifs de l'étude

A partir des éléments recueillis autour la littérature consacrée au warrantage – qui met en exergue l'innovation que constitue ce mécanisme pour le financement de l'agriculture en milieu rural – notre recherche aura pour objectif de contribuer à la littérature existante à travers l'étude du cas de l'expérience de warrantage menée au Burkina Faso par la COPSA-C (Coopérative de Prestations de Services Agricoles *Coobsa*) dans la Région du Sud-Ouest.

Plus spécifiquement, la présente étude aura pour objectif :

1. Définir le profil des producteurs qui accèdent au warrantage, et en particulier voir si le warrantage est un instrument capable de toucher les plus petits producteurs généralement exclus du système bancaire traditionnel ;
2. Examiner les différentes stratégies d'exploitation du warrantage (y compris d'utilisation du crédit) de la part des bénéficiaires, selon une typologie de producteurs ;
3. A partir de l'examen des stratégies mise en œuvre, comprendre si le warrantage a la capacité d'influer sur les conditions de bien-être socioéconomique des producteurs. Sur la base des résultats tirés des enquêtes menées sur le terrain, et à partir de la définition d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs pertinents, nous tenterons de voir dans quelle mesure le warrantage peut influencer sur des dimensions telles que :
 - a. le bien-être économique des ménages ruraux ;
 - b. la sécurité alimentaire ;
 - c. la résistance aux pratiques usurières ;
4. Mettre en évidence l'expérience du warrantage dans une perspective de genre.

2.2. Stratégie de recherche et méthodologie

Pour les besoins de la présente étude, une enquête de terrain a été menée auprès de 63 producteurs ruraux pratiquant le warrantage depuis au moins deux ans et répondant au nom de leur ménage. L'enquête, qui s'est déroulée entre Janvier et Mars 2012, a été menée selon les étapes suivantes :

PHASE 1 : ETUDE PRELIMINAIRE ET TRAITEMENT DES DONNEES SECONDAIRES

- La réalisation d'une étude documentaire préliminaire, qui nous a permis :
 - 1) d'identifier la documentation utile (études, recherches, etc.) pour appréhender le contexte d'intervention de la COPSA-C, du point de vue géographique, économique, social et culturel.
 - 2) de collecter les données relatives aux précédentes campagnes de warrantage menées par la COPSA-C afin de reconstruire le « trend » (la tendance) du phénomène et présenter les différents acteurs impliqués dans l'expérience considérée ;
 - 3) à partir des précédentes études réalisées sur l'expérience COPSA-C, dégager des premières clés d'analyse et définir la manière dont notre travail peut contribuer à la littérature déjà existante sur le sujet.

PHASE 2 : ELABORATION DES OUTILS D'ANALYSE ET DE COLLECTE DE DONNEES

- L'identification de la population et des instruments appropriés pour l'analyse et la collecte des données. Cette phase, qui s'est déroulée au cours des mois de Janvier 2012 à Ouagadougou sous la supervision de l'anthropologue Luigi Arnaldi, avait pour but de clarifier les objectifs de l'enquête, d'identifier les dimensions et les indicateurs pertinents pour conduire la recherche, et de définir un premier critère d'échantillonnage (choix de la taille de l'échantillon et des caractéristiques des informateurs) ;
- L'élaboration du questionnaire. Afin de faciliter la collecte de données – et recueillir les informations reflétant la réalité des producteurs – il a été décidé d'élaborer un questionnaire structuré qui a servi de guide pour la conduite d'entretiens individuels. Le questionnaire (qui se trouve en annexe 1. du présent document) se compose de trois parties distinctes :

- 1) les caractéristiques socio-économiques et productives des ménages : taille du ménage, habitat et cadre de vie, source de revenus, équipement, type de production agricole et extra-agricoles, etc.
- 2) la perception du bien-être socio-économique des ménages : capacité de faire face aux imprévus, gestion des dépenses de santé et d'éducation, habitudes alimentaires, confiance dans le futur, etc.
- 3) la pratique du warrantage : stratégie de mise en œuvre, utilisation du crédit, modalité de remboursement, utilisation des sacs récupérés au déstockage, développement d'activités génératrices de revenus, etc.

Pour la définition de l'échantillon, nous avons choisi, parmi les seize banques céréalières (BC) qui disposent d'un magasin et qui ont participé à la dernière campagne de warrantage de la COOPSA-C, dix BC (qui correspondent à dix villages, une BC étant implantée par village) qui enregistraient au minimum deux années consécutives de pratique du warrantage. Il a en effet été estimé que l'incidence du warrantage sur les producteurs ne pouvait être perceptible qu'après un certain temps et non après une seule année de pratique. Il a ensuite été procédé à un échantillonnage en grappe avec une allocation proportionnelle à la taille des magasins. Les grappes ont été tirées dans la base de données des magasins selon la méthode aléatoire systématique et la personne interrogée est le producteur identifié dans la liste du magasin. Au final, l'échantillon sur lequel nous avons travaillé correspond à un peu plus 10% de la population totale ayant pratiqué le warrantage lors des deux dernières campagnes agricoles. Il convient également de préciser que 38% de notre échantillon se compose de femmes, dont la moitié est originaire du village de Dibien, où l'expérience du warrantage menée par la COOPSA-C s'adresse exclusivement aux femmes.

Notons enfin que nous avons complété notre enquête de données relative à la population ne pratiquant pas le warrantage, et ce, afin de permettre une analyse plus approfondie de certaines tendances observées et de mieux appréhender les dynamiques à l'œuvre. Pour la définition de ce « groupe témoin », nous avons utilisé la technique de l'appariement direct sur base de quatre caractéristiques : (1) le sexe, (2) le niveau d'alphabétisation, (3) le nombre d'hectares de terres cultivables à disposition, (4) le niveau de mécanisation agricole. Au total, 67 enquêtes supplémentaires de producteurs opérant dans la zone et ne pratiquant pas le warrantage ont été réalisées.

PHASE 3 : COLLECTE DES DONNEES SUR LE TERRAIN

- La vérification et la validation du questionnaire auprès des principaux acteurs du projet : coordinateurs, animateurs et producteurs. Après avoir recueillis les amendements du chef de projet et de l'animateur endogène, le questionnaire a ensuite été testé une première fois sur le terrain afin d'évaluer le niveau de compréhension de la part des producteurs (et, le cas échéant, de lever certaines ambiguïtés) et la pertinence de certains indicateurs. Cette première phase de terrain nous a également permis de planifier le calendrier d'enquête et de prendre rendez-vous avec les producteurs et les productrices identifiés dans l'échantillon ;
- L'étape de collecte de données à proprement parlé. Cette phase a été réalisée durant les mois de Février et Mars 2012 avec la collaboration d'un animateur endogène de la COOPSA-C. Les données ont été collectées par l'intermédiaire d'un questionnaire qui a été administré à 63 producteurs (dont 24 productrices) au sein des 10 villages/banques céréalières identifiés dans l'échantillon.

PHASE 4 : Traitement des données et rédaction finale de l'étude

- Au cours du mois d'Avril 2012, il a été procédé au traitement et à l'analyse des données recueillies. Pour ce faire, un livre-code a été conçu et a servi de base à la codification des questionnaires (traduction en langage codé des informations qualitatives et quantitatives relevées sous format texte), puis les données ont été saisies et exploitées au moyen d'Excel. Les données ont ensuite fait l'objet d'un traitement statistique et graphique, enfin d'une analyse de contenu.
- Enfin, la première quinzaine du mois de Mai 2012 a été consacrée à la rédaction et à la finalisation de la présente étude.

2.3. Description et justification des indicateurs

2.3.1. Définition du profil des producteurs et ménages bénéficiaires

En premier lieu, afin de pouvoir appréhender les caractéristiques générales des producteurs qui bénéficient du warrantage, nous avons identifié une série d'indicateurs permettant de construire une typologie des producteurs (principalement basé sur la taille des producteurs) qui accèdent au warrantage. L'étude de ces profils permettra, entre autres, de répondre à notre première question, à savoir : le warrantage est-il un

instrument capable de toucher les plus petits producteurs généralement exclus du système bancaire traditionnel ?

Indicateurs concernant la production agricole

Partant de l'hypothèse que la situation économique du ménage dépend de sa capacité de production agricole, nous avons opté pour les variables et indicateurs suivants :

- a. L'étendue des surfaces cultivées : nombre d'hectares destinés à culture ;
- b. Nombre d'animaux de trait de propriété du producteur ;
- c. Les équipements agricoles de propriété du producteur (nombre de charrues, de charrettes bovines/asines, etc.) ;

Indicateurs des activités extra agricoles

Il est reconnu que la diversification d'activités rémunératrices extra-agricoles contribue à améliorer et à sécuriser la situation économique du ménage. La pratique d'activités extra-agricoles constitue par ailleurs un indicateur de (1) la capacité d'investissement du ménage et (2) la capacité du ménage de mettre en œuvre des stratégies de gestion du risque.

Les indicateurs que nous avons identifiés ici nous permettent de faire le tour d'un certain nombre d'activités qui montrent le dynamisme économique, la capacité d'investissement et la capacité de diversifier les sources de revenu du ménage. La liste n'est pas exhaustive, mais elle donne une idée de l'insertion du ménage dans l'économie extra-agricole locale : les activités de commerce (boutique, petit commerce), de restauration (kiosque, porc au four, grillades, vente de dolo), de transformation (propriété et gestion d'un moulin, d'un séchoir), artisanales (tailleur, tissage, poterie), service (mécanique, maçonnerie, transport), ou un emploi salarié.

Un autre indicateur intéressant – et qui permet de compléter le profil des producteurs qui pratiquent le warrantage – est l'expérience passée en matière d'accès au crédit ou l'historique de crédit. Cet indicateur montre si les producteurs ont déjà eu accès à un crédit avant la pratique du warrantage, c'est-à-dire s'ils ont déjà investi dans des activités économiques, agricoles ou non.

Indicateurs concernant l'habitat et le cadre de vie

Nous collectons ici un certain nombre d'informations qui nous servent à estimer la capacité du ménage à soutenir les dépenses relatives à l'amélioration du cadre de vie et la satisfaction de besoins non primaires. L'hypothèse est qu'une bonne situation économique permet d'améliorer l'habitat et le cadre de vie et d'acquérir des biens de consommation. Ici, nous avons pris en compte les variables et indicateurs suivants

- a. Type d'habitat : nombre d'habitations avec toit en tôle, qualité du matériel de construction ;
- b. Nature et source d'énergie pour la cuisine ;
- c. Conditions d'assainissement : présence de point d'eau et de latrines ;
- d. Nombre de biens et appareils ménages : téléviseurs, radios, frigos, fonctionnels ou non.

Indicateurs concernant le niveau d'instruction des producteurs et la scolarisation des enfants

Enfin, nous collectons également quelques données sur le niveau d'instruction des producteurs et la scolarisation des enfants. L'hypothèse initiale en effet est qu'une bonne situation économique permet de faire des investissements sur les générations futures (et donc d'investir dans la scolarisation des enfants). Les variables que nous avons adoptées sont les suivantes :

- a. Alphabétisation des producteurs ;
- b. Le pourcentage des enfants scolarisés (entre 6 et 12 ans) par ménage.

2.3.2. Effets du warrantage sur les conditions de vie des ménages ruraux

En second lieu, à partir de l'examen des profils des producteurs et des stratégies mises en œuvre, nous avons identifié une série d'indicateurs et de variables permettant de comprendre si le warrantage a la capacité d'influer sur les conditions de bien-être socio-économique des ménages ruraux. En particulier, nous nous sommes penchés sur les trois dimensions suivantes : (1) le bien-être économique des ménages ruraux, (2) la sécurité alimentaire et, (3) la résistance aux pratiques usurières.

Le bien-être économique des ménages ruraux

L'hypothèse générale est que le warrantage a la capacité d'avoir une incidence positive sur le bien-être économique des ménages, c'est-à-dire qu'il offre la possibilité de mettre en place des stratégies efficaces pour

faire face aux dépenses imprévues et aux besoins sociaux des ménages. Parmi les indicateurs et variables identifiés :

- a. Perception des conditions économique du ménage par rapport à l'année précédente ;
- b. Stratégie d'utilisation du crédit-stockage et développement d'AGR ;
- c. Capacité à mettre en place des stratégies – de mitigation – permettant d'atténuer les effets de certaines dépenses familiales (éducation, santé, cérémonies) sur la vulnérabilité économique des ménages ;
- d. Modalité mise en œuvre par le producteur pour rembourser le crédit-stockage

La sécurité alimentaire

Même si la question de la sécurité alimentaire n'a pas pu être traitée de manière approfondie (la sécurité alimentaire étant constituée de nombreuses dimensions), une série de variables ont tout de même pu être identifiées afin de vérifier si le warrantage permet de réduire en partie la vulnérabilité alimentaire des ménages bénéficiaires :

- a. Nombre de repas journaliers ;
- b. Régime alimentaire (aliments consommés) ;
- c. Suffisance de stock alimentaire jusqu'à la récolte suivante ;
- d. Utilisation de la production déstockée (à des fins alimentaires).

La résistance aux pratiques usurières

Nous avons vu que l'octroi du crédit warranté peut être également être considéré comme une alternative au crédit usurier, pouvant potentiellement contribuer à limiter le recours systématique à des formes de crédits, le plus souvent informels, octroyés à des taux usuriers pour la gestion des dépenses familiales (courantes et imprévues) ; avec, comme conséquence positive, un allègement de la pression – financière et sociale – exercée par le poids des intérêts à rembourser. Afin d'examiner cette dimension, nous avons donc opté pour les variables et les groupes d'indicateurs suivants :

- a. Recours à une aide financière informelle au cours des 12 derniers mois ;
- b. Stratégies de réaction aux imprévus (maladies, mariage, décès, etc.) mises en œuvre au cours des 12 derniers mois ;
- c. Modalités mises en œuvre par le ménage pour faire face aux dépenses de scolarisation des enfants.

Hypothèse	Dimensions		Indicateurs
<p>La situation de bien-être socioéconomique du ménage dépend de sa capacité productive et de la pratique d'activités rémunératrices extra-agricoles.</p>	Bien-être économique	Production agricole	<ul style="list-style-type: none"> a. Etendue des surfaces cultivées : nombre d'hectares mis à culture b. Nombre d'animaux à trait de propriété du producteur c. Les équipements agricoles de propriété du ménage
	Activités génératrices de revenus extra agricoles		<ul style="list-style-type: none"> a. Pratique d'activités extra agricoles au sein du ménage b. Expérience en matière d'accès au crédit, historique de crédit
<p>L'habitat, le cadre de vie et l'éducation des enfants sont également l'expression des conditions socioéconomiques des ménages</p>	Habitat et cadre de vie		<ul style="list-style-type: none"> a. Type d'habitat b. Nature et sources d'énergie pour la cuisine c. Conditions d'assainissement (nombre de latrines, etc.) d. Propriété des biens et équipements ménagers
	Niveau d'instruction des producteurs et éducation des enfants		<ul style="list-style-type: none"> a. Alphabétisation des producteurs b. Pourcentage d'enfants scolarisés par ménage
<p>Le warrantage a la capacité d'influer positivement sur le bien-être économique des ménages, c'est-à-dire d'offrir la possibilité de mettre en place des stratégies efficaces pour faire face aux imprévus et aux besoins sociaux des ménages</p>	Bien-être économique des ménages ruraux		<ul style="list-style-type: none"> a. Perception des conditions économiques du ménage par rapport à l'année précédente ; b. Stratégie d'utilisation du crédit-stockage et développement d'AGR ; c. Capacité à mettre en place des stratégies de mitigation permettant d'atténuer les effets de dépenses familiales (éducation, santé, cérémonies) sur la vulnérabilité des ménages ; d. Modalité mise en œuvre par le producteur pour restitution/remboursement le crédit du warrantage.
<p>Le warrantage permet d'améliorer la disponibilité alimentaire au sein du ménage pendant la période de soudure et contribue à la réduction de leur vulnérabilité alimentaire</p>	Sécurité alimentaire		<ul style="list-style-type: none"> a. Nombre de repas journaliers ; b. Régime alimentaire (aliments consommés) ; c. Suffisance de stock alimentaire jusqu'à la récolte suivante ; d. Utilisation de la production déstockée (à des fins alimentaires).
	Résistance aux pratiques usurières		<ul style="list-style-type: none"> a. Recours à une aide financière inforelle au cours des 12 derniers mois ; b. Stratégie de réaction aux imprévus mises en œuvre au cours des 12 derniers mois c. Modalités mises en œuvre par le ménage pour faire face aux dépenses de scolarisation des enfants ;

2.4. Limites de l'étude

Difficulté des producteurs à quantifier

Un des difficultés relevées durant la conduite des enquêtes sur le terrain était la difficulté des producteurs à quantifier certaines informations concernant leur activité agricole (nombre d'hectares à disposition, production stockée dans le grenier familial) ainsi que la difficulté de traduire certaines unités de mesures (mesure de « plats » en sacs par exemple). Cela a pu induire certains biais dans la collecte de données, mais tout a été fait pour essayer de recouper au maximum les informations recueillies, et disposer de données fiables.

Réticence des producteurs à donner certaines informations

Lors de la conception des outils, s'est posé le problème du calcul du revenu (y compris du patrimoine) des ménages ou la collecte de données de type « privées ». Les expériences d'enquêtes portant sur le niveau des revenus en milieu rural montrent en effet clairement la difficulté d'obtenir des informations fiables sur certains sujets. Au-delà du fait que le producteur ne dispose pas toujours de données précises par rapport à ses avoirs, on se heurte à la réticence des informateurs à déclarer le montant de leurs biens (notamment monétaires) ou d'aborder des problématique plus personnelles liées à l'usure, à l'aide financière, au nombre de repas par jours, etc. ;

Biais de traduction

Les interviews ont été menées entièrement en langue locale. Dans la mesure où les questionnaires étaient rédigés en français, la traduction a pu induire un biais dans la collecte des données. Il existe par ailleurs le risque d'interprétations subjectives de la part du traducteur (biais de l'intervieweur). Néanmoins, les biais liés à la traduction ont pu être atténués grâce au recours d'un animateur endogène de longue expérience, capable de communiquer facilement dans les diverses langues locales (chaque ethnie se différencie linguistiquement) et formé de manière appropriée pour réduire au maximum le risque de déformation du passage du message dans une correcte compréhension de la part de l'interviewé (= prendre le temps de reformuler la question si mal comprise, préciser le concept et le mode de comptabilité, etc.).

IV. EVALUATION DE L'EXPERIENCE DU WARRANTAGE

4.1. Profil des producteurs bénéficiaires du warrantage

Afin de comprendre si le warrantage constitue un mécanisme capable de toucher les plus petits producteurs ruraux – et donc un instrument permettant de faciliter l'accès au crédit aux producteurs généralement exclus du système bancaire traditionnel –, nous avons essayé de répondre aux deux questions suivantes : *Quel est le profil des producteurs qui pratiquent le warrantage ? Et quelles sont les caractéristiques observées parmi la population des « petits » producteurs ?*

Conformément à la littérature existante sur le sujet (Barro. A. *et al.*, 2007, Naggar, M., 2000), nous considérons ici comme « petits producteurs », les producteurs ayant à leur disposition jusqu'à 5 hectares de terres cultivables. Dans notre analyse, nous faisons donc référence au nombre d'hectares mis en culture lors de la dernière campagne agricole (2011-2012). Comme nous l'avons vu dans la partie méthodologique, afin d'appréhender le profil des producteurs pratiquant le warrantage, nous avons examiné trois dimensions susceptibles de nous fournir des indications sur le bien-être socioéconomique des ménages bénéficiaires : le bien-être économique, l'habitat et le cadre de vie, et le niveau d'instruction des ménages. Pour chacune de ces dimensions, nous tenterons de mettre en évidence la manière selon laquelle les plus petits producteurs se différencient des producteurs de plus grande taille, et de mettre notre analyse dans une perspective de genre.

4.1.1. Le bien-être économique

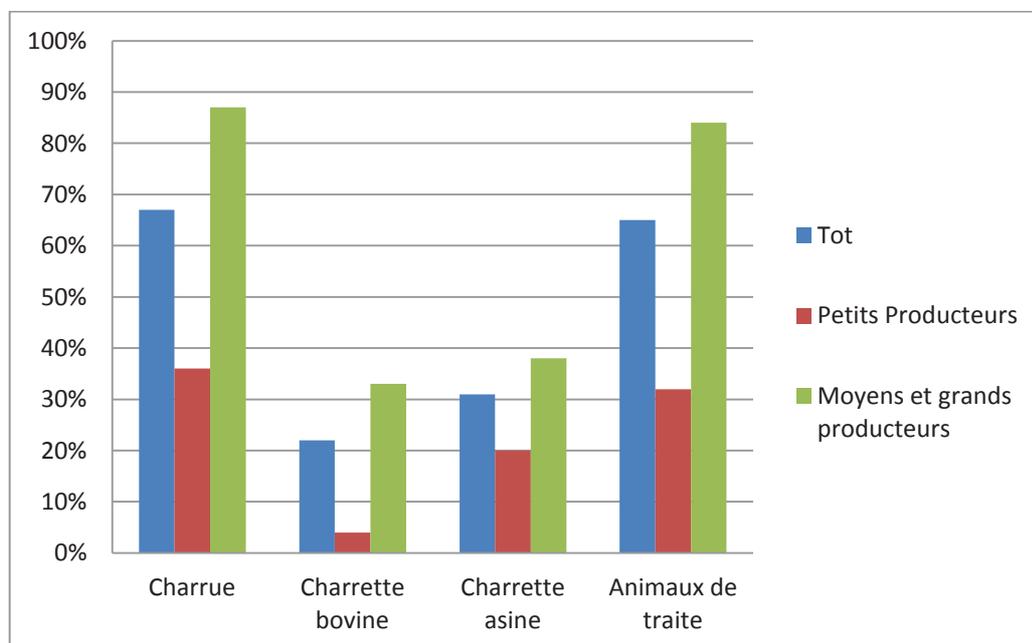
Partant de l'hypothèse selon laquelle la situation de bien-être économique du ménage dépend de sa capacité de production agricole et de la pratique d'activités rémunératrices extra-agricoles, les indicateurs suivants ont été examinés :

- Productivité agricole :
 - a. Le nombre d'hectares mis en culture lors de la dernière campagne agricole (2011-2012). Selon les données recueillies sur le terrain, les petits producteurs (< 5 ha) constituent 39% de notre échantillon total, parmi lesquels 40% sont des femmes. Il s'agit d'un pourcentage relativement important qui démontre que le warrantage est un instrument accessible également aux plus petits producteurs. On observe par ailleurs que parmi la population féminine observée, environ 60% sont des « petites productrices », c'est-à-dire qui disposent elles aussi de moins de 5 hectares de terre cultivables ;

b. Le niveau de mécanisation et d'équipement agricole. Les données collectées auprès des producteurs ayant pratiqué le warrantage au cours des deux dernières campagnes agricoles indiquent que 67% d'entre eux possèdent une charrue, 22% d'une charrette bovine, et 31% d'une charrette asine. On observe par ailleurs que 64% des producteurs disposent d'animaux de trait, ce qui est un indicateur particulièrement intéressant car il reflète non seulement la possibilité de disposer d'un moyen de production permettant de faciliter ses activités agricoles mais également l'indépendance économique relative à la gestion des travaux champêtres (si un producteur dispose d'animaux de trait, il n'a pas besoin d'en demander en prêt ou de louer des animaux).

Lorsque l'on compare le niveau de mécanisation selon le type de producteurs (Figure 1.1), on observe quelques différences assez significatives. En effet, alors que 87% des moyens et grands producteurs disposent d'au moins un charrue et 84% d'animaux de trait, seul 36% des petits producteurs disposent d'une charrue et 32% d'animaux de trait. Cette différence illustre la plus faible capacité des petits producteurs à investir dans des moyens de production plus performants.

Figure 4.1. Niveau de mécanisation et d'équipement agricole, selon le type de producteurs

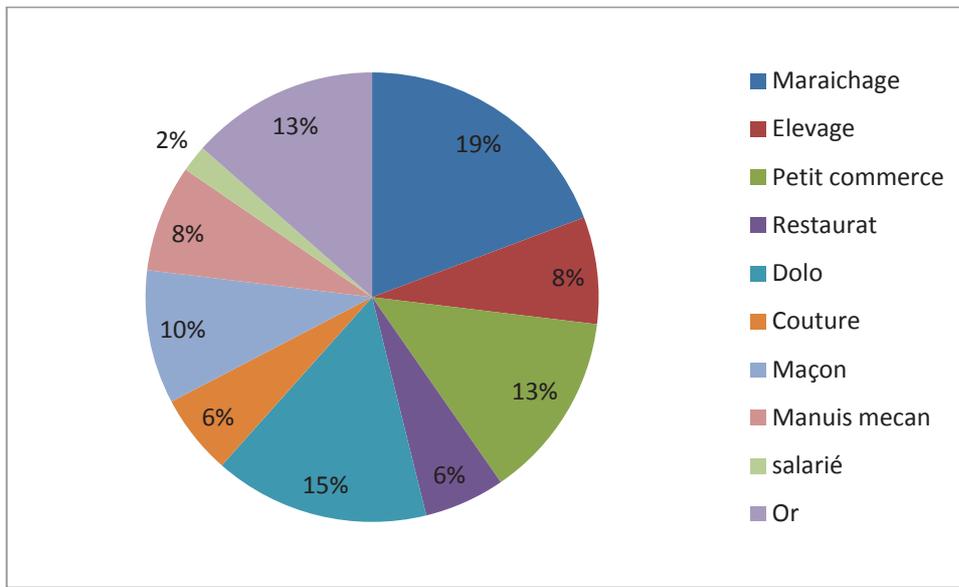


- Activités rémunératrices extra-agricoles :

S'il apparaît nettement que l'agriculture constitue la principale activité économique (mais également la principale source de revenu pour les ménages ruraux) pour 84% de l'échantillon total, les activités extra-

agricoles pratiquées sont, par ordre d'importance, le maraîchage (19%), la fabrication et la vente de dolo (15%) – qui est une activité conduite exclusivement par les femmes –, l'orpaillage (13%) et le petit commerce (13%). Parmi les activités extra-agricoles moins représentées, on retrouve notamment la maçonnerie, l'élevage, la restauration, la couture, la menuiserie et la mécanique.

Figure 4.2. Pourcentage d'activités extra-agricoles pratiquées, selon le type

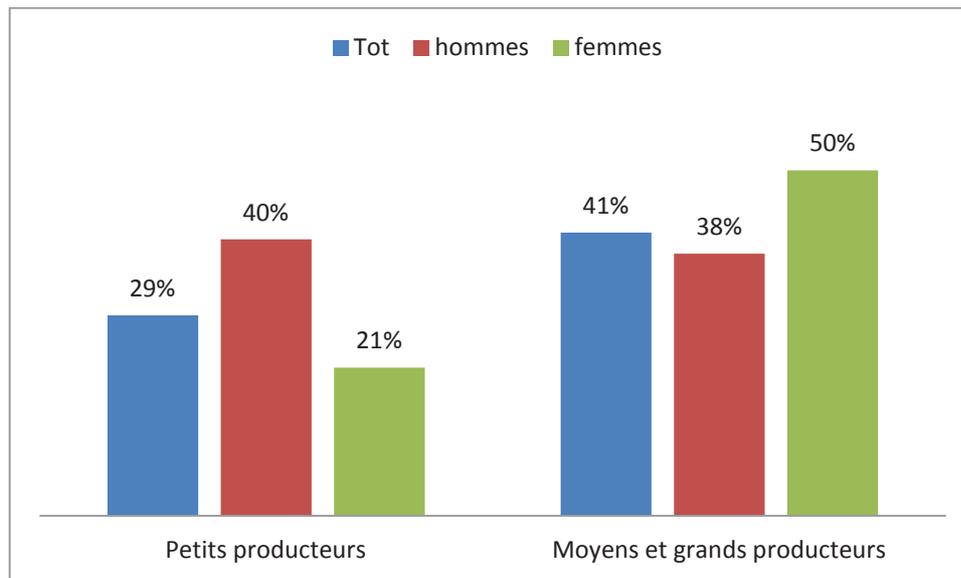


Parmi les activités extra-agricoles les plus pratiquées par les « petits » producteurs, on retrouve principalement la fabrication/vente de dolo et le petit commerce ; cela s'expliquant par le fait qu'il s'agit de deux activités pratiquées en majorité par des femmes.

- Accès au crédit :

Les données issues de notre enquête montrent que seulement 37% des producteurs ont eu des expériences antérieures (avant la pratique du warrantage) en matière de crédit formel, c'est-à-dire qui ont contracté au moins une fois un prêt auprès d'une IMF ou d'une banque. Parmi ceux-ci, c'est le cas pour 29% des petits producteurs et 41% pour les moyens/grands producteurs. Néanmoins, comme l'illustre la figure 4.3, cette disparité entre petits et moyens/grands producteurs s'explique principalement par le fait que seulement 21% des femmes « petites productrices » avaient déjà eu accès à un crédit auprès d'une institution financière.

Figure 4.3. Pourcentage de producteurs ayant déjà accédé à un crédit (avant la pratique du warrantage), selon la taille des producteurs et le genre



Par conséquent, le warrantage se présente comme un mécanisme important pour faciliter l'accès au crédit aux petits producteurs, en particulier les femmes qui dans 80% des cas ont pu accéder à un crédit pour la première fois à travers le warrantage. Cet aspect met en évidence l'importance que revêt le warrantage pour toucher les petits product(rice)eurs généralement exclus du système bancaire traditionnel.

Mais plus généralement, il est possible de pousser le raisonnement un peu plus loin en affirmant que le warrantage facilite l'accès au crédit non seulement pour les petits producteurs mais également pour les moyens/grands producteurs, car au total, comme le montre la figure 4.3, plus de 50% de la population observée (petits et grands producteurs compris) n'ont jamais eu accès à un crédit formel avant le warrantage.

4.1.2. Habitat et cadre de vie

Les conditions du cadre de vie (habitat, conditions d'assainissement, nature et sources d'énergie, etc.) étant considérés comme des indicateurs reflétant le bien-être socioéconomique des ménages, il est apparu intéressant d'observer dans quelle mesure, des conditions économiques peuvent affecter la satisfaction ou non des besoins dits non-primaires.

Figure 4.4 Structure des murs

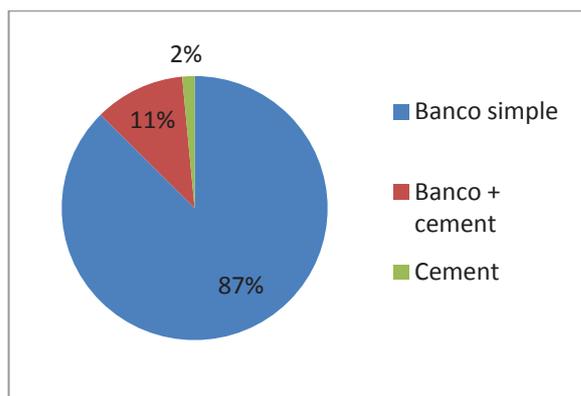


Figure 4.5 Structure du toit

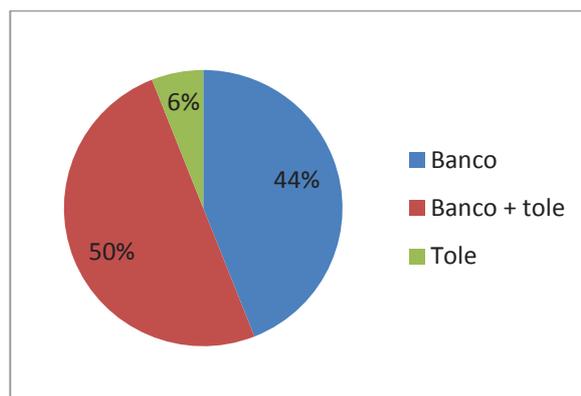


Figure 4.6. Taux d'accès à l'assainissement familial

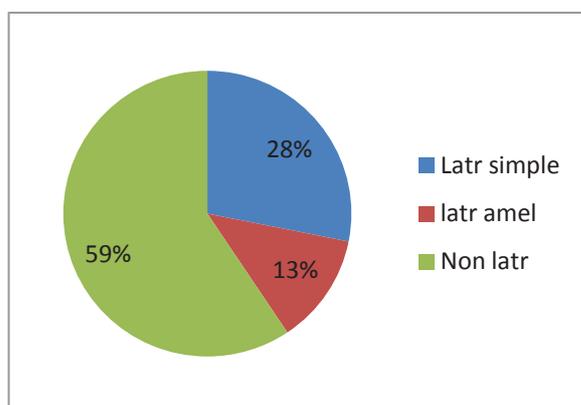
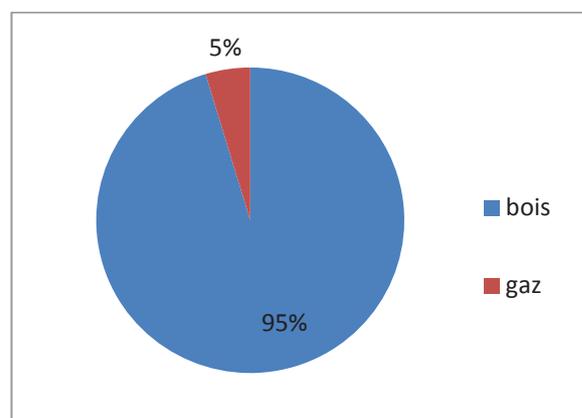


Figure 4.7. Sources d'énergie utilisées pour la cuisine



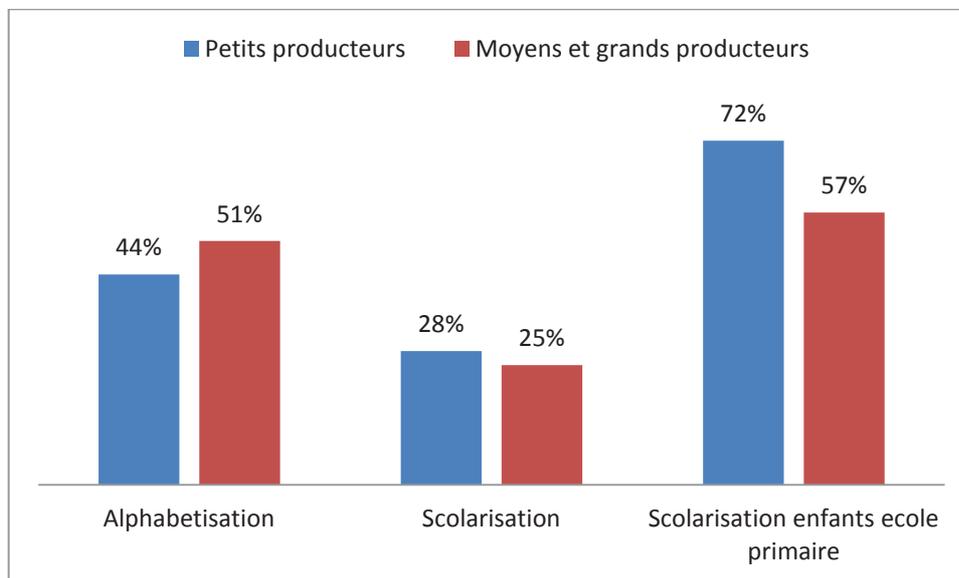
Pour tous ces indicateurs, on ne note pas de différence significative selon le type de producteurs (petits producteurs vs. moyens/grands producteurs), si ce n'est que l'on observe des conditions domestiques un peu plus « humbles » dans le cas des petits producteurs, mis en évidence par un recours majeur au banco pour les structures des murs de leurs habitations (96% contre 82%) et du toit (52% contre 38,5%). L'assainissement familial ou d'autres pratiques de la vie quotidienne (possession d'une latrine ou utilisation de bois/gaz pour la cuisine) n'apparaissent pas liés aux conditions économiques des ménages ruraux mais sont plutôt considérées comme l'expression d'habitudes culturelles bien ancrées dans l'environnement local.

4.1.3. Niveau d'instruction des producteurs et scolarisation des enfants

Pour l'ensemble de la population observée, on constate un faible niveau d'alphabétisation et de scolarisation : à peine 52% des producteurs interrogés sont capables de lire et écrire et seulement 27% d'entre eux ont bénéficié d'une scolarisation. Le taux de scolarisation des enfants en âge d'aller à l'école primaire (entre 6 et

12 ans) apparaît, quant à lui, déjà plus élevé. En effet, 60,5% des enfants fréquente de manière régulière l'école primaire.

Figure 4.8. Niveau d'instruction, selon le type des producteurs

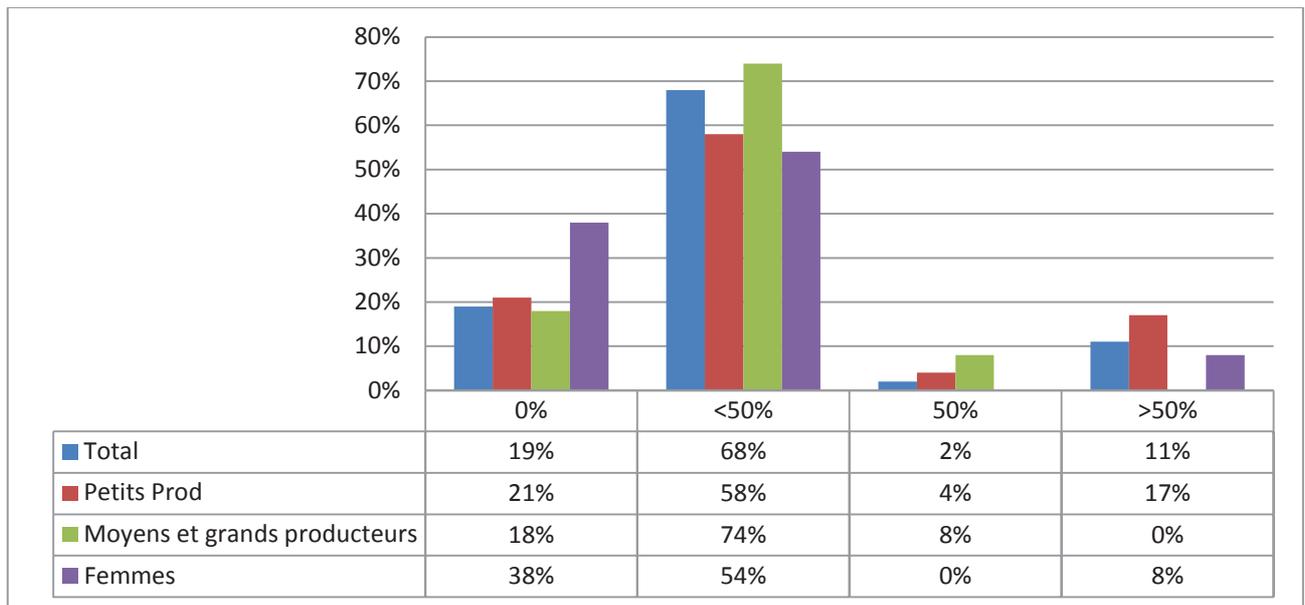


De manière générale, on n'observe pas de différence significative entre petits producteurs et moyens/grands producteurs concernant le taux de scolarisation des enfants (qu'ils soient garçons ou filles). Une explication peut se trouver dans les faibles coûts nécessaires pour accéder à l'école primaire (les niveaux de scolarisation et les taux d'accès au collège ou au lycée aurait certainement été différent compte tenu des coûts qu'ils engendrent) et le succès des campagnes de sensibilisation visant à promouvoir l'éducation primaire pour tous les enfants.

4.2. Evaluation du warrantage sur le bien-être socioéconomique des producteurs et des ménages ruraux

En tout premier lieu, il apparaît important de quantifier le phénomène du warrantage par rapport à la typologie des producteurs définie à la section précédente (petits producteurs vs. moyens/grands producteurs), pour comprendre dans quelles proportions ceux-ci investissent dans un tel instrument. Le pourcentage de la production investie dans le warrantage constitue une première indication importante afin de pouvoir comprendre les attentes des producteurs face au warrantage et les stratégies d'exploitation mises en œuvre. Afin de pouvoir correctement le quantifier, nous avons choisi comme indicateur le nombre de sacs déposés par rapport au nombre de sacs produits.

Figure 4.9. Pourcentage de la production destinée au warrantage, selon le type de producteurs



Comme l'illustre la figure 4.9., les producteurs ont tendance à mettre en warrantage seulement une petite partie de leur production (68% des producteurs destinant moins de 50% au warrantage), préférant garder à disposition l'autre partie de leur production pour faire face aux besoins de leurs ménages ou à d'autres dépenses courantes de la famille. Dans le cas des moyens/grands producteurs, cela s'explique par le fait de l'existence de limites fixées par les Banques céréalières (BC) afin d'éviter la monopolisation des magasins par les plus grands producteurs. A cet égard, la limite de stockage est fixée à 10 sacs de 100 kilos par producteurs.

Il convient de noter qu'un certain nombre de producteurs n'ont pas destiné de production au warrantage (comme c'est le cas pour 38% des femmes). Nous verrons plus loin qu'il s'agit en fait de producteurs ayant mis des sacs en dépôt sans pour autant recourir à un crédit warranté. A partir de cette première indication importante, nous allons maintenant essayer de voir comment le warrantage peut influencer les dimensions telles que le bien-être économique des ménages ruraux, la sécurité alimentaire et la résistance à l'usure.

4.2.1. Bien être économique des ménages ruraux

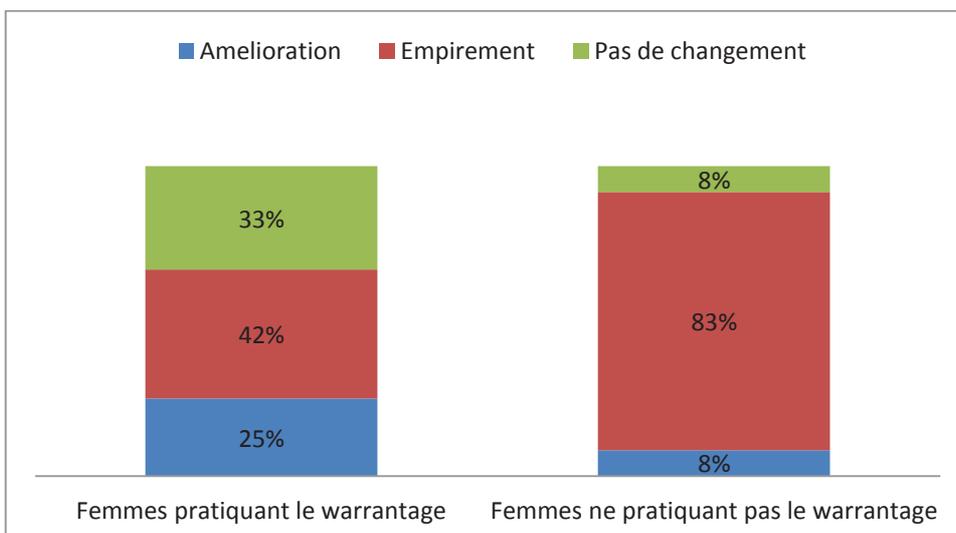
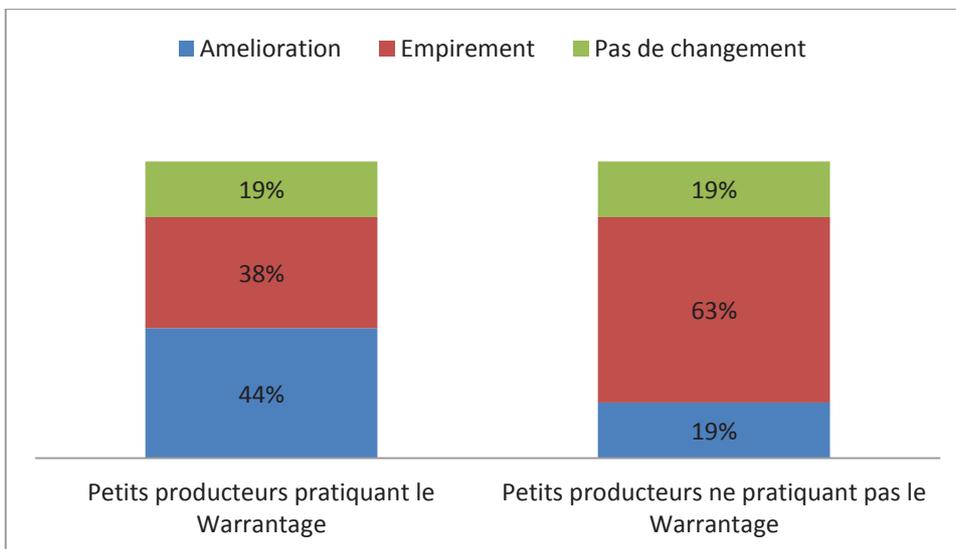
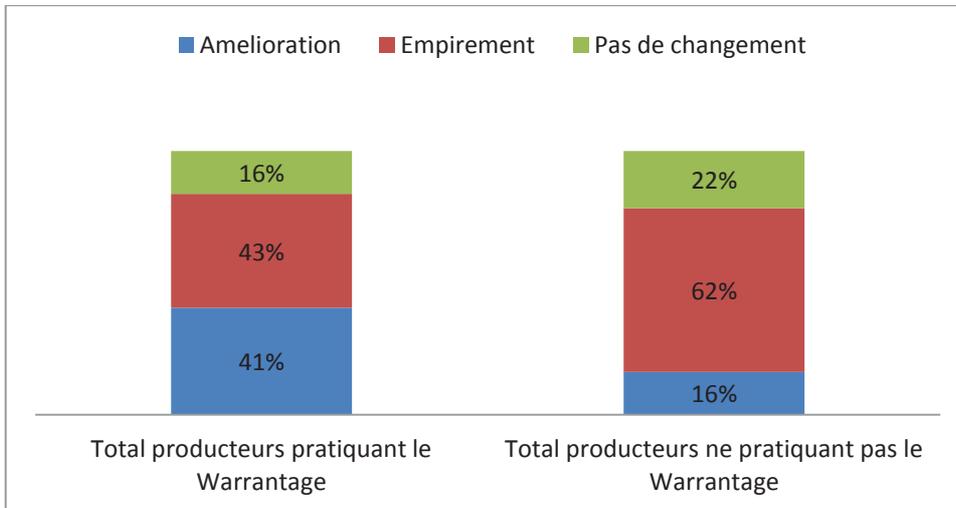
- La perception du bien-être économique des ménages :

La perception du bien-être économique des ménages par rapport à l'année précédente constitue un premier indicateur pertinent, en particulier afin d'appréhender l'état d'esprit des producteurs qui pratiquent le warrantage et donc leurs attentes face à ce type de mécanisme.

La perception du bien-être économique ne pourra cependant pas être considéré comme un indicateur d'impact du warrantage sur les producteurs-bénéficiaires, et ce, pour deux raisons. Tout d'abord, il est irréaliste de penser que le warrantage à lui seul puisse influencer les conditions de bien-être économique des ménages ruraux. En effet, comme nous venons de le voir, seule une petite proportion de la production est investie dans le warrantage (rappelons que 68% des producteurs investissent moins de 50% de leur production) et par ailleurs, d'autres facteurs (de type macro) entrent également en ligne de compte, et peuvent largement influencer la perception de bien-être économique des ménages. Par exemple, le niveau général de la production a connu une stagnation manifeste au cours des dernières campagnes agricoles, notamment à cause de la faible pluviométrie observée dans la zone.

Ainsi, comme le montre la figure 4.10, seuls 41% des producteurs ayant eu recours au warrantage au cours des deux dernières campagnes agricoles considèrent que la situation économique de leur ménage s'est améliorée par rapport à l'année précédente (leur situation s'est même empirée pour 43% des producteurs interrogés). Néanmoins, comparé aux producteurs ne pratiquant pas le warrantage (seulement 16% d'entre eux considèrent que leur situation économique s'est améliorée, 62% qu'elle s'est détériorée), la perception vis-à-vis l'évolution de leur propre situation économique apparaît nettement plus positive. Notons que c'est particulièrement le cas pour les petits producteurs (44% contre 19%) et pour les femmes (25% contre 8%).

Figure 4.10. Perception de la situation économique des ménages par rapport à l'année précédente, selon le type de producteur

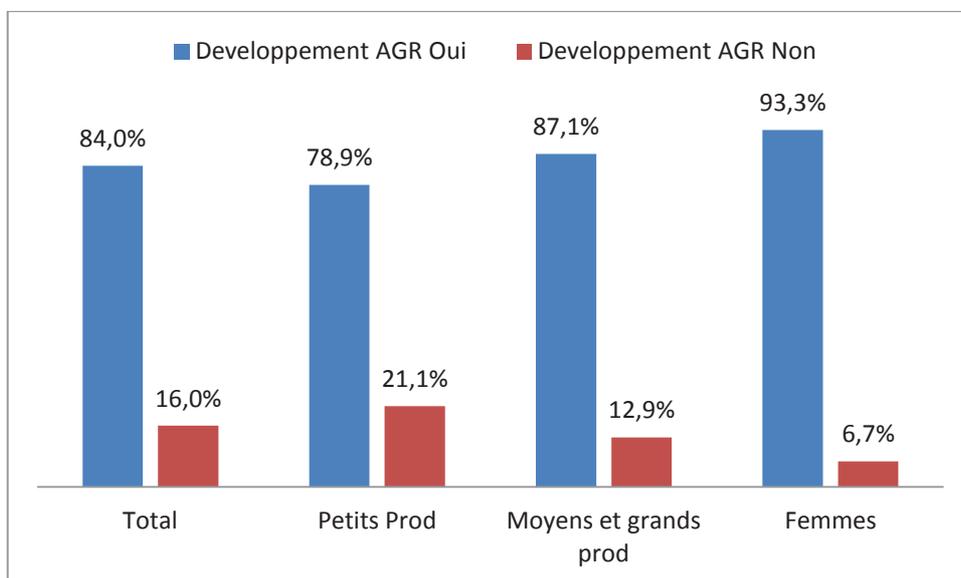


- Stratégie d'utilisation du crédit-stockage et développement d'AGR :

L'utilisation du crédit à des fins d'AGR est fréquente parmi les producteurs ayant eu recours au warrantage au cours des deux dernières campagnes agricoles, en particulier parmi les petits producteurs. La figure 4.11 indique en effet que 78,9% des petits producteurs mais surtout 93,3% des femmes qui ont eu recours au warrantage ont utilisé leur crédit-stockage pour développer des AGR.

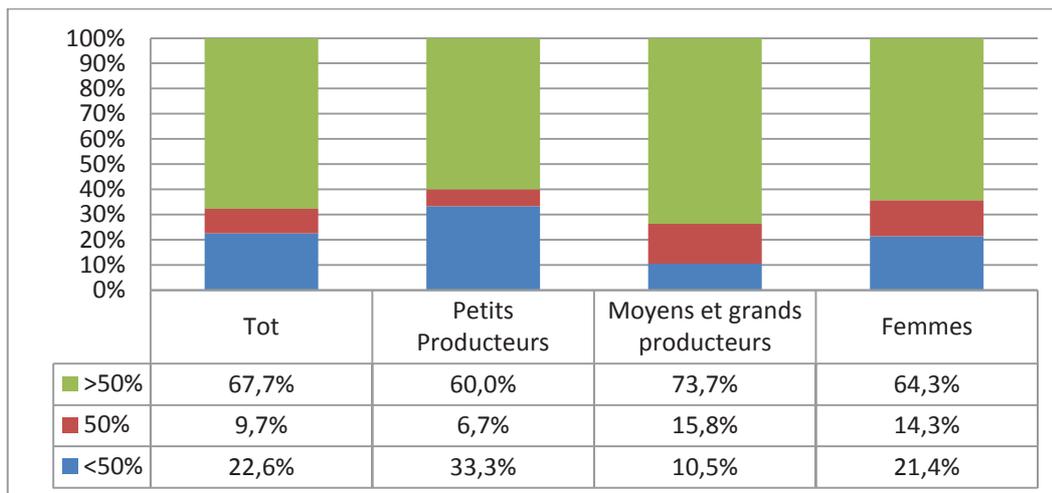
Il convient de noter que les données relatives au développement d'AGR peuvent être sujettes à certains biais, notamment du fait de la propension de l'interviewé à d'être complaisant envers l'interviewer. L'ampleur d'un tel biais a pu être limitée grâce à des demandes d'information complémentaires relatives au type d'AGR développé, au montant investi, et au temps mis pour développer cette activité. À propos des femmes, les questions plus précises relatives au statut matrimonial a permis d'avoir une idée plus claire concernant leur réel degré d'indépendance dans la gestion du crédit warranté et de l'AGR, permettant ainsi de mieux saisir dans quelle mesure le développement d'AGR peut jouer comme levier pour l'autonomisation économique des femmes.

Figure 4.11. Utilisation du crédit à des fins d'AGR, selon le type de producteur



La figure 4.12 permet de compléter l'analyse en indiquant la proportion du crédit-stockage investie en AGR. Elle montre que parmi les producteurs ayant utilisé le crédit-stockage à des fins d'AGR, 67,7% d'entre eux investissent plus de 50% du crédit-stockage pour leur AGR, leur donnant de cette manière l'opportunité de dégager une source de revenu supplémentaire en dehors de leur activité agricole principale.

Figure 4.12. Pourcentage de crédit-stockage investi dans une AGR



Comme le montre le tableau 4.1, la spéculation céréalière, l'élevage, le commerce et le maraîchage constituent les AGR les plus développées par les producteurs pratiquant le warrantage. En discriminant par type de producteurs, on note un intérêt manifeste des petits producteurs et des femmes pour la spéculation céréalière, ce qui montre que cette activité n'est pas exclusivement l'apanage des plus grands producteurs ; mais apparaît plutôt comme une stratégie courante pour la gestion de la production céréalière à des fins commerciales. On constate par ailleurs que l'investissement dans la culture du coton est exclusivement réservé aux plus grands producteurs. On note enfin que la fabrication et la vente de dolo constitue de loin (31,58%) la principale AGR dans laquelle les femmes investissent.

Tableau 4.1. Type d'activités génératrices développées, par type de producteur

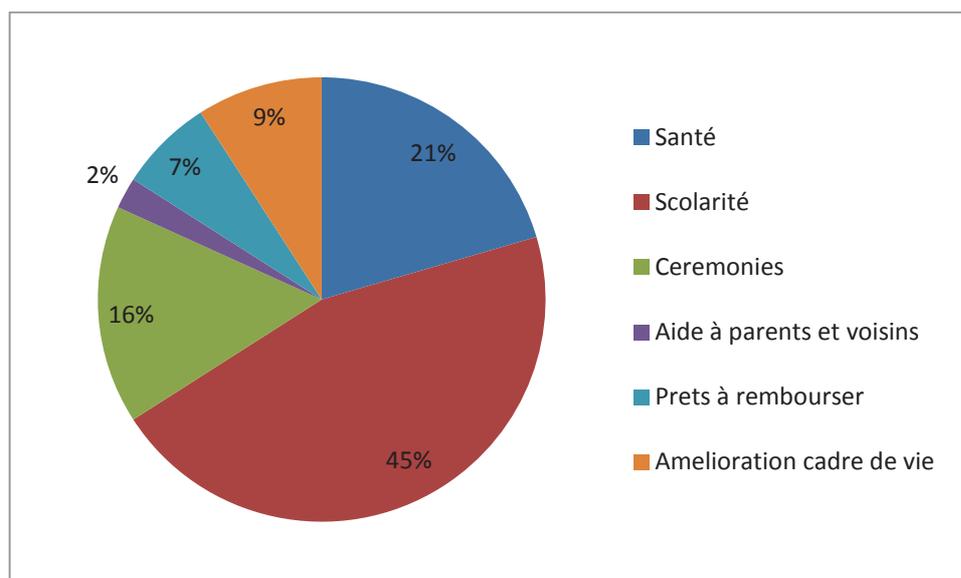
Type d'activité	Total	Petits producteurs	Moyens et grands producteurs	Femmes
Maraichage	13,04%	12,50%	13,33%	10,00%
Elevage	17,39%	25,00%	13,33%	15,00%
Commerce	15,22%	25,00%	10,00%	15,00%
Restauration	6,52%	0,00%	10,00%	0,00%
Dolo	4,35%	12,50%	0,00%	30,00%
Couture	2,17%	0,00%	3,33%	0,00%
Menuiserie	4,35%	0,00%	6,67%	5,00%
Spéculation céréalière	19,57%	25,00%	16,67%	20,00%
Paiement main d'œuvre coton	17,39%	0,00%	26,67%	5,00%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

- Stratégies d'utilisation du crédit-stockage pour affronter les dépenses familiales et sociales :

L'utilisation fait du crédit pour faire face aux dépenses familiales et sociales nous fournit un bon indicateur qui permet de comprendre comment le warrantage peut contribuer à mettre en œuvre des stratégies permettant d'atténuer les effets de certaines dépenses (éducation, santé, cérémonies) sur la vulnérabilité économique des ménages.

La part du crédit non investi dans une AGR est utilisée par les producteurs pour affronter directement les nombreuses dépenses que la famille doit affronter durant l'année. Parmi celles-ci, les dépenses relatives à la scolarité des enfants arrive en première position, suivi par les dépenses de santé et celles destinées aux cérémonies et évènements familiaux (mariages, décès, baptêmes, etc.)

Figure 4.13. Dépenses familiales et sociales, selon le type de dépenses



En observant les données recueillies en fonction des diverses catégories de producteurs, le type de dépenses sociales couvert par le crédit-stockage peut nous donner une bonne indication des préoccupations auxquels ils sont confrontés. On note à cet égard une certaine prédisposition des petits producteurs à recourir à des pratiques usurières. En effet, 12,5% des petits producteurs ont utilisé une partie de leur crédit pour rembourser de vieux prêts. En outre, le niveau élevé d'utilisation du crédit pour les cérémonies (25%) témoigne que, en l'absence de crédit-stockage, les producteurs auraient eu recours à une aide financière dans le milieu informel, ou à brader davantage leur récolte.

L'utilisation du crédit pour couvrir les frais de scolarisation des enfants, qui est la préoccupation majeure pour l'ensemble des producteurs (45%), reflète quant à lui une volonté manifeste d'investir dans l'instruction des enfants en âge d'aller au collège ou au lycée.

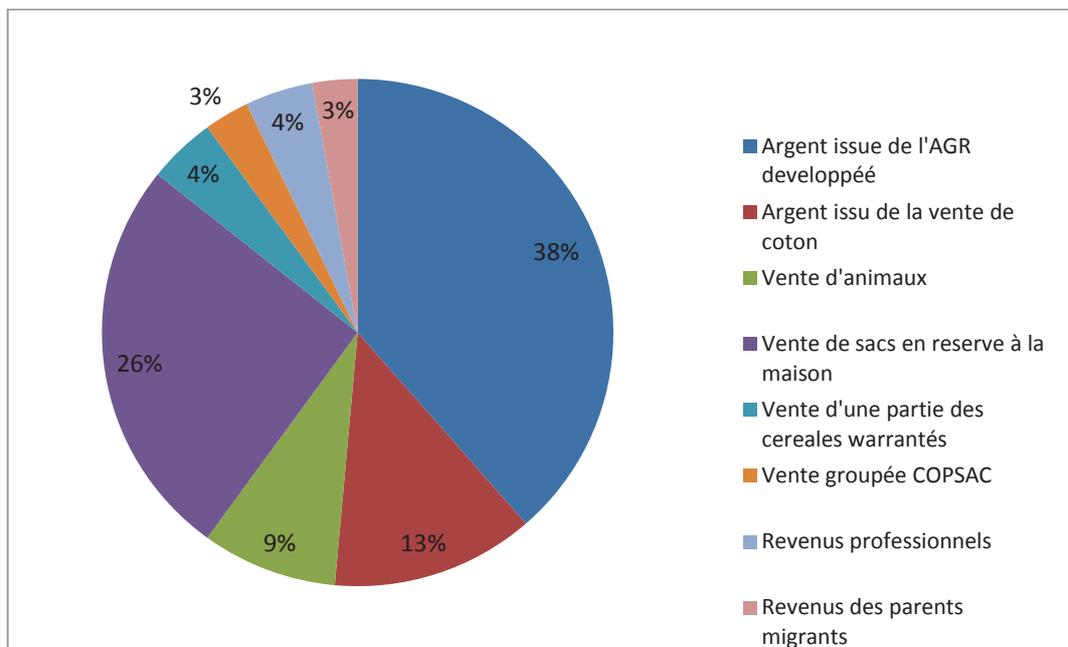
Enfin, les femmes confirment l'importance et le rôle qu'elles jouent en matière d'éducation des enfants et de soutien aux dépenses de soins de santé au sein du ménage, l'éducation et la santé étant les deux principale préoccupation pour 45% d'entre elles.

- Stratégie de remboursement du crédit warranté :

L'analyse de la stratégie de remboursement du crédit warranté est intéressante à observer, afin de comprendre :

- (1) si, et dans quelle mesure, l'investissement dans une AGR a été suffisamment fructueux pour permettre de rembourser la totalité du crédit ;
- (2) la gestion du crédit par le producteur, ou sa capacité à rembourser le crédit sans tomber dans le cercle vicieux de l'endettement.

Figure 4.14. Stratégie de remboursement du crédit, par type



A partir de la figure 4.14, nous pouvons affirmer que pour 38% des producteurs (qui correspond à 80% des producteurs ayant utilisé le crédit pour le développement d'AGR), l'investissement a été tel qu'il a permis de

rembourser le crédit sans problème particulier. Ce bon résultat confirme que l'investissement dans une AGR est essentiel, non seulement pour assurer le remboursement du crédit mais également pour que celui-ci soit un crédit productif (en opposition au crédit de consommation) capable de générer des sources de revenu supplémentaires pour les ménages.

D'un autre côté, il apparaît tout de même préoccupant de constater qu'une partie des producteurs doivent recourir à la vente de leurs sacs conservés en réserve à la maison (26%) ou de petits animaux (9%) pour pouvoir rembourser le crédit. A cet égard, il serait intéressant de comprendre le mécanisme qui amène certains producteurs à utiliser une partie de leur propre stock familial pour récupérer des sacs warrantés (en particulier voir quel type de culture est sacrifiée au profit des sacs warrantés et calculer le bénéfice réalisé) et approfondir la question de la vente des animaux afin de confirmer s'il s'agit bien d'une stratégie destinée à résoudre des problèmes liés remboursement du crédit.

Rapprochées avec les données relatives aux expériences précédentes en matière de crédit (rappelons que 63% des producteurs ont eu leur première expérience de crédit formel à travers le warrantage), ces données montrent à quel point il s'avère utile d'accompagner les producteurs dans l'utilisation/gestion de leur crédit, afin qu'ils ne se retrouvent pas en difficulté pour effectuer le remboursement. Une telle situation pourrait conduire à renforcer leur vulnérabilité (ne pas réussir à récupérer les sacs stockés et mettre en péril leur sécurité alimentaire, devoir puiser dans les ressources domestiques ou s'endetter ailleurs pour pouvoir rembourser le crédit).

En définitive, l'investissement dans une AGR ne doit certainement pas être considéré comme la panacée en matière de stratégie de lutte contre la vulnérabilité économique, surtout s'il n'est pas accompagné de mesures de soutien adapté. En outre, on notera l'existence de risques conjoncturels auxquels sont parfois confrontés ce type d'activités (sécheresse, inondation, épidémies, etc.), et qui peuvent affecter négativement le développement de certains types d'AGR en l'absence de mécanismes de protection. Un accompagnement adéquat et l'existence de dispositifs de protection appropriés (micro-assurance, mutuelles, etc.) se révèlent être des mécanismes tout à fait utiles pour la création d'un contexte favorable au développement d'AGR de la part des petits producteurs.

4.2.2. La sécurité alimentaire

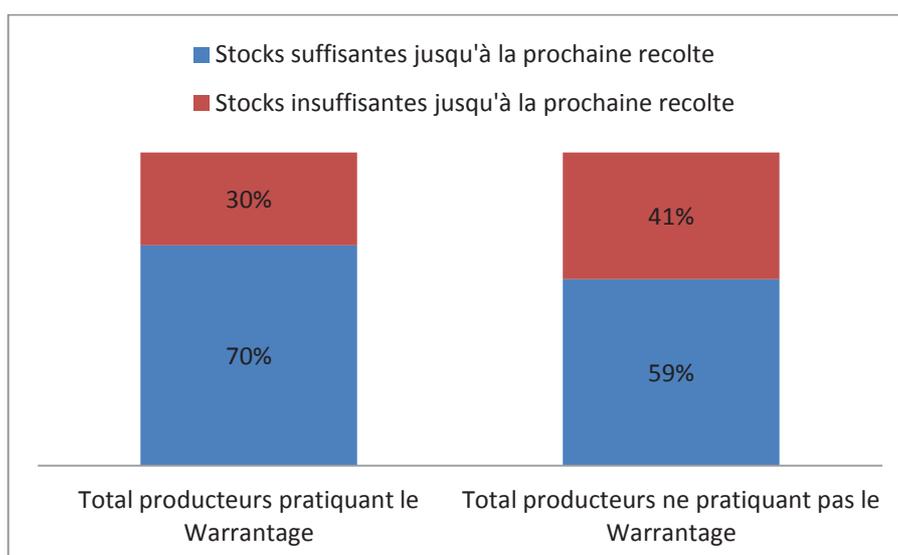
Bien que nous n'ayons pu conduire une analyse approfondie sur la sécurité alimentaire (une analyse complète nécessiterait de prendre en compte les différentes dimensions de la sécurité alimentaire), quelques indicateurs ont tout de même été identifiés afin d'évaluer quelle influence peut avoir le warrantage sur la sécurité alimentaire, ou certains de ses aspects.

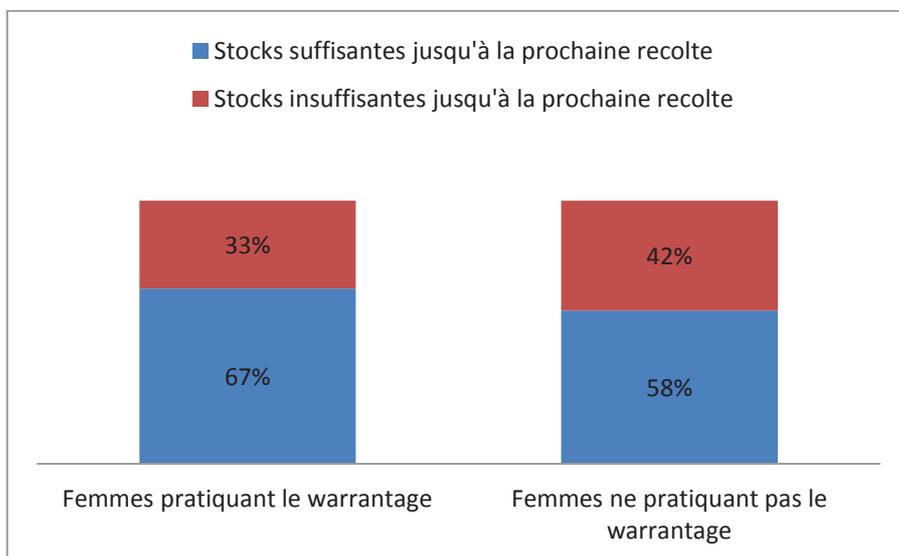
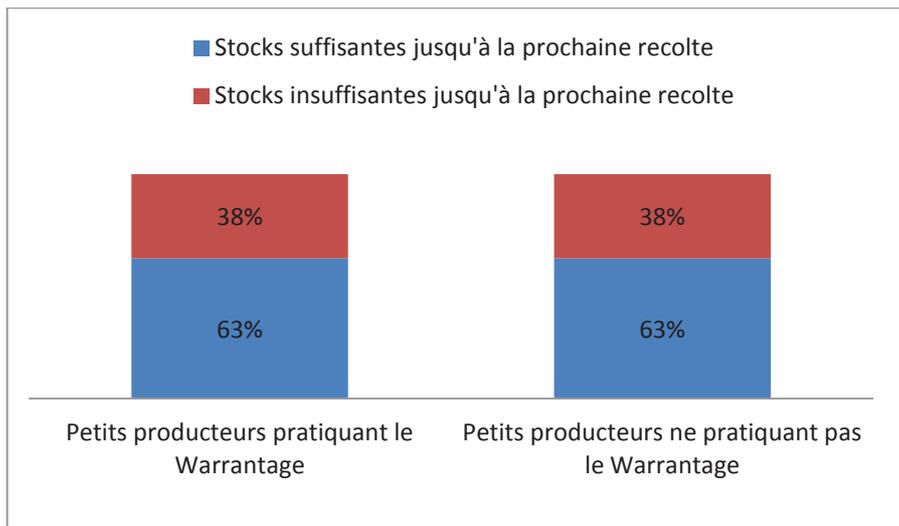
- Suffisance des stocks jusqu'à la récolte suivante :

En premier lieu, nous avons observé la perception des producteurs relative à la suffisance de leurs stocks jusqu'à la prochaine récolte. A cet égard, 70% des producteurs ayant pratiqué le warrantage au cours des deux dernières campagnes agricoles déclarent être optimistes par rapport à la possibilité de réussir à dépasser la période de soudure. Même si cela peut paraître encourageant, il n'en reste pas moins que 30% des producteurs affirment ne pas avoir les ressources alimentaires nécessaires pour arriver à la prochaine récolte et qu'ils auront donc des problèmes pour affronter les mois de soudure.

En comparant la situation entre la population pratiquant le warrantage et ceux ne le pratiquant pas, on observe une situation légèrement meilleure en faveur des agriculteurs pratiquant le warrantage (70% contre 59%). Cette tendance se vérifie principalement du côté des femmes (67% contre 58%).

Figure 4.15. Suffisance de stock alimentaire jusqu'à la prochaine récolte, selon le type de producteurs

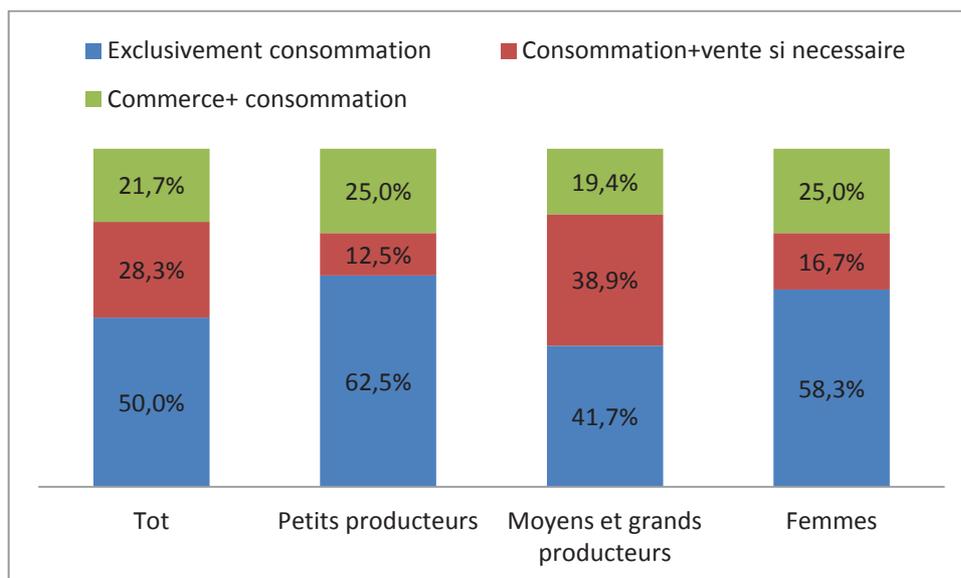




- Utilisation de la production déstockée :

Un deuxième indicateur utile pour évaluer l'influence du warrantage sur la sécurité alimentaire des producteurs et ménages bénéficiaires est l'utilisation de la production déstockée, afin de voir si elle peut contribuer à augmenter la disponibilité alimentaire en période de soudure.

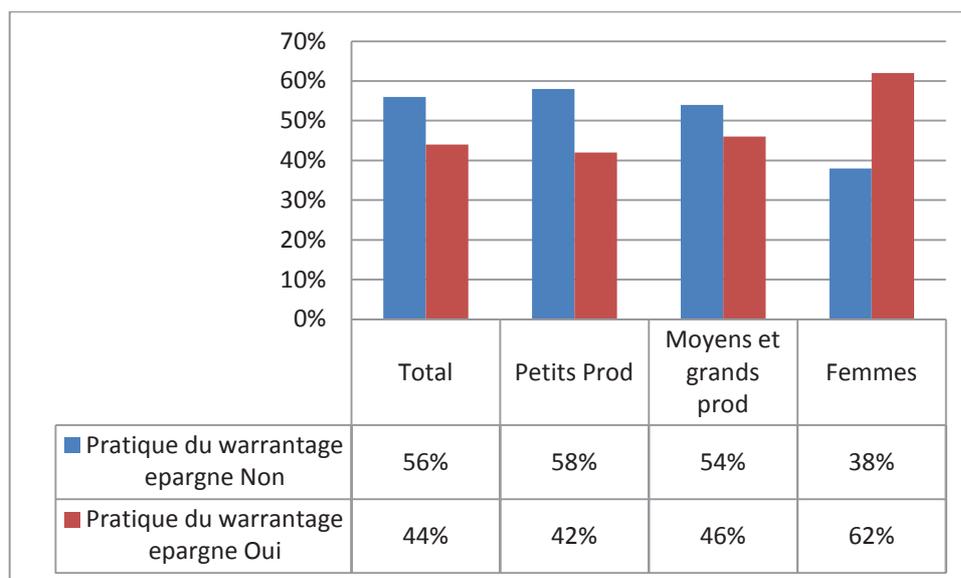
Figure 4.16. Modes d'utilisation de la production déstockée, par type de producteurs



Comme le montre la figure 4.17, 50% des producteurs interrogés affirment qu'ils utiliseront leurs sacs exclusivement pour leur consommation alimentaire. Ce résultat indique que les producteurs pourront compter sur leurs sacs récupérés après le remboursement du crédit pour satisfaire les besoins alimentaires de leurs ménages en période de soudure, sans devoir recourir à l'usure et en réduisant le risque de se retrouver en situation d'insécurité alimentaire. Un tel résultat confirme donc l'importance que revêt le warrantage comme stratégie de sécurisation de la production, confirmant aussi l'importance de la stratégie du « warrantage-épargne ».

Le service épargne du warrantage – qui est concrètement une forme d'épargne en nature tout court – offre au producteur la possibilité de sécuriser/stocker sa production sans nécessairement devoir contracter un crédit auprès de l'IMF. C'est le cas pour 19% des producteurs, parmi lesquels 75% sont des femmes. Ceci montre que la seule sécurisation des stocks (sans accéder au crédit) apparaît comme une stratégie importante, et une option que sera privilégiée par une majorité de femmes. Par ailleurs, il apparaît que 90% de ces producteurs ayant exclusivement eu recours au service épargne ont destiné leur production déstockée à des fins alimentaires. La figure 4.18 illustre l'importance de ce service épargne. En effet, 44% des producteurs interrogés accompagnent l'utilisation du crédit warranté du warrantage-épargne, surtout parmi les femmes.

Figure 4.17. Pratique du warrantage épargne, selon le type de producteur



Le recours du service épargne, rapproché avec l'indicateur relatif à l'utilisation de la production déstockée permet de confirmer l'hypothèse selon laquelle le warrantage, en tant que mécanisme permettant de sécuriser la production, peut influencer positivement sur la réduction de la vulnérabilité alimentaire, notamment en augmentant la disponibilité alimentaire en période de soudure. Même si ces résultats peuvent paraître encourageants, une étude d'impact plus spécifique mériterait certainement d'être menée afin de tenir compte de toutes les dimensions comprises dans la sécurité alimentaire (disponibilité, accès, stabilité, utilisation).

- Nombre de repas journaliers et régime alimentaire :

Enfin, ces différentes données sur la sécurité alimentaire ont également été complétées d'indicateurs relatifs au nombre de repas consommés par jour et au régime alimentaire des ménages bénéficiaires, parmi les adultes uniquement.

Les données recueillies à ce sujet indiquent que 80% des personnes interrogées parmi ceux qui pratiquent le warrantage consomment en moyenne trois (03) repas par jour, et qu'environ 6% ne disposent que d'un repas par jour. De ce point de vue, on n'observe pas de différence substantielle entre petits producteurs et moyens/grands producteurs. En ce qui concerne le régime alimentaire des ménages bénéficiaires, il apparaît très déséquilibré et souligne des carences en vitamines et protéines animales. Le tô, accompagné de sauces et de feuilles constitue le principal repas pour la grande majorité des ménages, sans que l'on note une différence selon le type de producteurs. Cela indique par ailleurs que le régime alimentaire dépend en premier

lieu de facteurs culturels, telles que des habitudes alimentaires bien ancrées. Et quand à certaines périodes de l'année, d'autres catégories d'aliments sont disponibles (viande, œufs, fruits, légumes), ils sont généralement destinés à la commercialisation plutôt qu'à la consommation.

A la lumière de ces observations, il apparaît que des programmes d'éducation à la nutrition seraient des actions à développer plus amplement auprès des communautés rurales.

4.2.3. Résistance aux pratiques usurières

L'usure – l'intérêt d'un prêt à un taux abusif – constitue une triste réalité pour une grande partie des producteurs actifs en milieu rural, en particulier pour les petits producteurs qui doivent souvent avoir recours à l'aide de prêts usuriers en l'absence d'un accès à un circuit formel de crédit. Néanmoins, recueillir des données fiables sur ce sujet n'est pas une opération aisée, à cause de la réticence des producteurs à aborder cette thématique, et plus généralement à aborder la question des difficultés économiques et financière, qui appartienne à la sphère privée.

- Recours à une aide financière informelle au cours des douze derniers mois :

Comme le montre l'histogramme à la figure 4.2, 32% des producteurs admettent avoir eu un jour recours à une aide financière informelle (prêt, aide de la part d'un membre de la famille ou d'un ami), au cours des douze derniers mois. Cette donnée est bien sûr sujette à l'existence d'un biais liée à la réticence des producteurs à partager des informations privées pouvant créer chez eux un sentiment de gêne. Elle pourrait donc être vraisemblablement sous-évaluée.

Tableau 4.2. Recours à une aide financière informelle au cours des douze derniers mois, selon les producteurs pratiquants ou non le warrantage

Recours à une aide financière informelle au cours des douze derniers mois				
	Producteurs pratiquant le warrantage		Producteurs ne pratiquant pas le warrantage	
Total		32%		32%
Petits producteurs		44%		31%
Femmes		33%		25%

Comme le montre le tableau 4.2 ce pourcentage est équivalent entre producteurs pratiquant le warrantage et ceux ne le pratiquant pas. De manière surprenante toutefois, on note que pour les catégories des petits producteurs et des femmes, ce pourcentage apparaît même plus élevé.

Comment interpréter ces données ? Cette majeure propension de leur part à recourir à une aide financière informelle par rapport aux producteurs ne pratiquant pas le warrantage ouvre la voie à deux considérations :

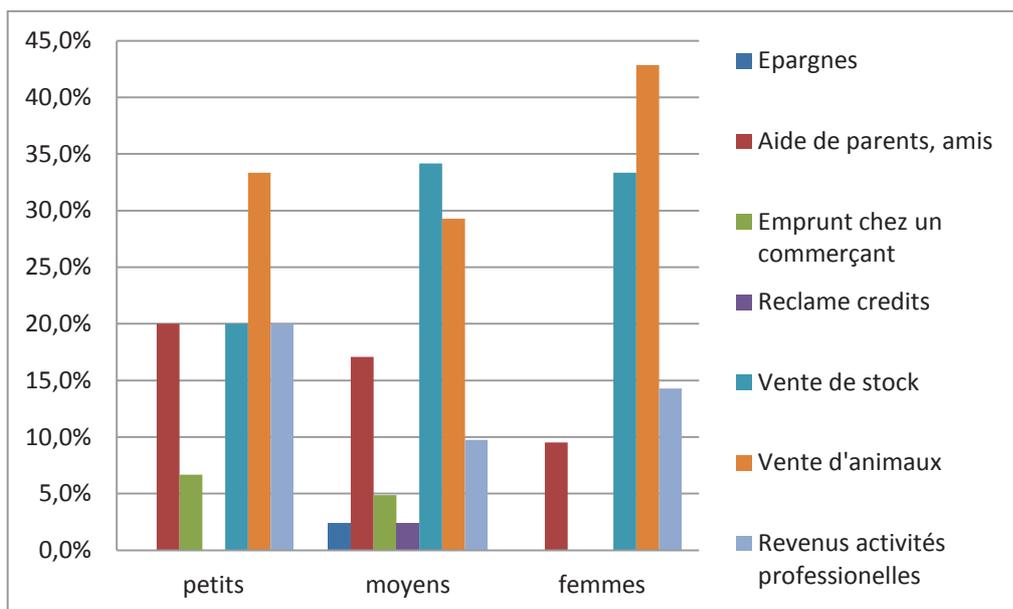
- La première réflexion concerne le profil des producteurs qui accèdent au warrantage. Les données confirment en effet que les petits producteurs/productrices qui accèdent au warrantage appartiennent généralement à la catégorie des plus démunis ; par conséquent, qui ont une prédisposition à avoir davantage recours à des formes de crédits usuriers. Cela est aussi confirmé par la donnée (cf. page 37) selon laquelle une partie non négligeable des petits producteurs utilisent une partie de leur crédit warranté pour rembourser de vieux crédits ;
- La deuxième réflexion concerne le rôle joué par le warrantage dans la réduction la vulnérabilité économique des petits producteurs. Comme nous l'avons vu plus haut, le warrantage ne se présente pas comme un instrument capable à lui seul de sortir les producteurs d'une situation de vulnérabilité économique. Par ailleurs, il convient de noter que les montants de crédit octroyés à travers le warrantage – bien que non négligeables – ne sont pas suffisants à eux-seuls pour soulager les difficultés économiques des ménages et empêcher le recours à des pratiques usurières.

Une étude plus approfondie sur la thématique de l'usure dans la zone, avec un échantillon plus grand et le recours à un groupe de contrôle, serait certainement intéressante à réaliser.

- Stratégies de réaction aux imprévus mises en œuvre au cours des douze derniers mois :

Afin de comprendre le risque pour les producteurs d'être pris dans le piège du cercle vicieux de l'endettement, nous avons observé les stratégies mise en place par les producteurs pour affronter les imprévus (maladies, décès, etc.), lors de ces événements où transparaît de manière plus évidente la vulnérabilité des ménages.

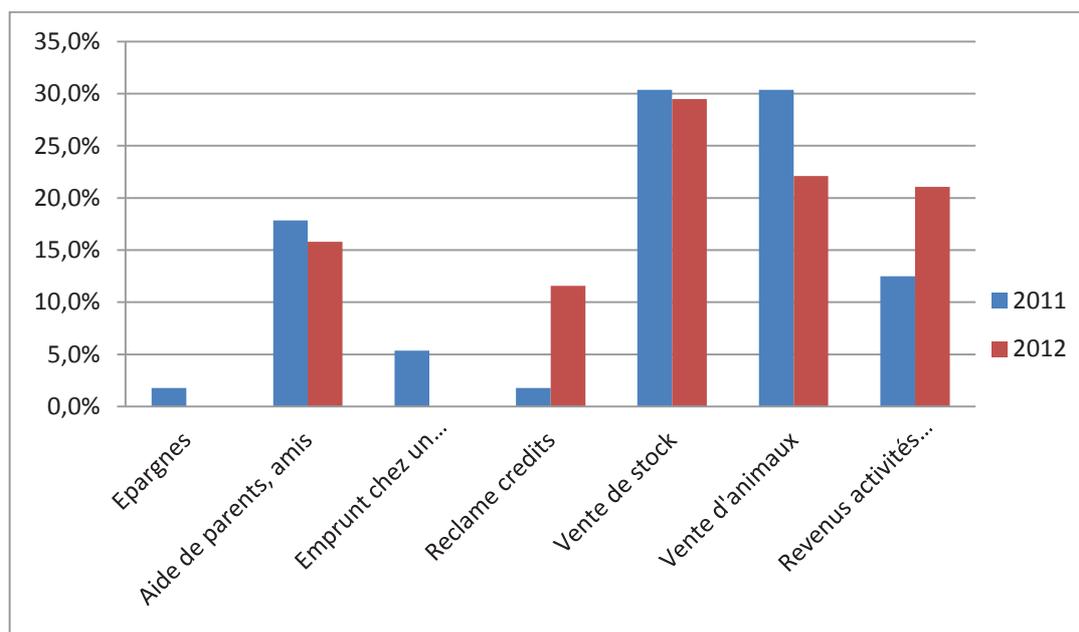
Figure. 4.18. Stratégies mise en œuvre pour faire face aux imprévus, en 2011



Encore une fois, bien que seule une petite partie des producteurs déclarent avoir eu recours à une aide financière pour faire face aux dépenses imprévues en 2011, il ressort tout de même clairement de la figure 4.20 que les producteurs sont souvent contraints de devoir vendre une partie de leur stock (30%) et de leurs petits animaux (30%) pour affronter les dépenses imprévues. Cela montre en tout cas la difficulté pour les producteurs ruraux de mobiliser l'épargne, et met au grand jour leur vulnérabilité face aux événements imprévus.

En mettant en relation les stratégies mise en œuvre en 2011 avec celles que les producteurs envisagent de mettre en œuvre en 2012, il est possible de se faire une idée de la confiance des producteurs dans leurs propres capacités économiques. On observe à cet égard que les producteurs prévoient de moins recourir aux activités de vente d'animaux (22%) et pensent pouvoir plus facilement couvrir leurs dépenses imprévues à travers leurs propres activités professionnelles (passage de 12% à 21% entre 2011 et 2012).

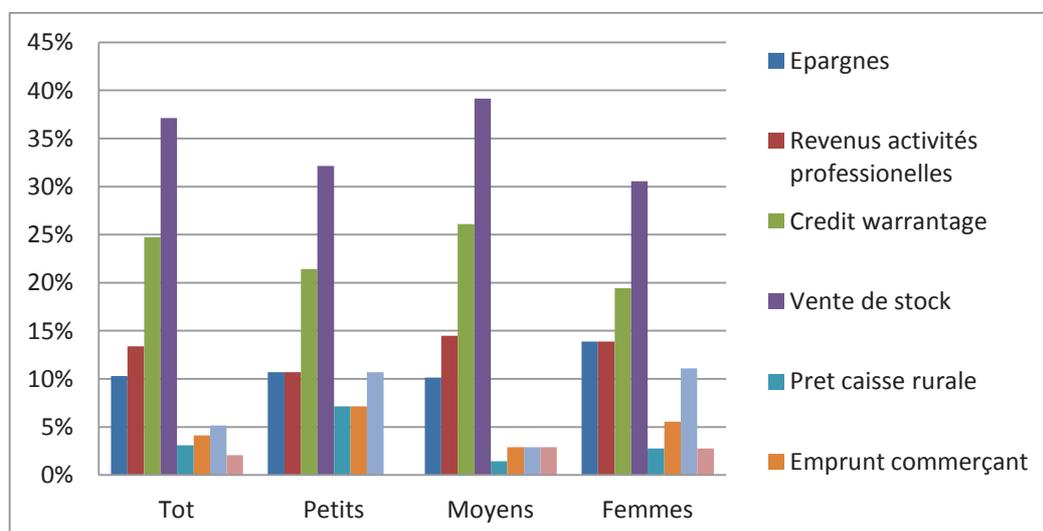
Figure 4.19. Stratégies mises en œuvre pour faire face aux imprévus, en 2011 et 2012



- Modalités mises en œuvre par le ménage pour faire face aux dépenses de scolarisation des enfants :

Afin de compléter notre analyse, nous avons également observé la stratégie mise en œuvre par les ménages pour affronter les dépenses de scolarisation des enfants, en particulier parce qu'elles constituent l'une des principales causes d'endettement des ménages en milieu rural. L'importance que revêtent les frais scolaires dans le budget des ménages a déjà été mise en évidence plus tôt lorsque nous avons montré que 45% du crédit warrantage utilisé pour les dépenses familiales étaient destinés à la scolarisation des enfants.

Figure 4.20. Stratégies mises en œuvre pour couvrir les frais de scolarisation des enfants



Nous notons, à la figure 4.22, que le crédit-warrantage contribue de manière conséquente à couvrir les frais scolaires (25%), limitant ainsi le recours à d'autres stratégies (parmi lesquelles la vente de stock qui représente la première stratégie privilégiée par les producteurs). En d'autres termes, nous pouvons affirmer que le crédit-stockage constitue pour les producteurs une source de revenu alternative capable d'assurer une partie des frais liés à l'instruction des enfants, tout en réduisant le recours à la vente des stocks alimentaires. Indirectement, le warrantage contribue donc à réduire le recours à des stratégies conduisant au bradage des récoltes, à une plus grande vulnérabilité et au risque de s'exposer à des pratiques usurières.

Une dernière donnée enfin, concernant le taux de scolarisation des enfants selon le type de producteur, montre que 64% des producteurs pratiquant le warrantage (contre 57% des producteurs ne le pratiquant pas) peuvent assurer un accès à l'éducation primaire chez leurs enfants.

Tableau 4.3. Taux de scolarisation primaire des enfants, selon le type de producteurs

TAUX DE SCOLARISATION PRIMAIRE DES ENFANTS		
	Producteurs pratiquant le warrantage	Producteurs ne pratiquant pas le warrantage
Total	64%	57%
Petits Producteurs	67%	52%

De manière plus surprenante cependant, le tableau indique que les petits producteurs pratiquant le warrantage obtiennent un meilleur résultat que la moyenne. Afin d'appréhender cette donnée de manière correcte, il convient :

- d'une part, de vérifier l'offre scolaire (nombre d'écoles primaires dans les différents villages) proportionnellement au type de producteurs pratiquant le warrantage ;
- d'autre part, de confronter cette donnée par rapport au taux de scolarisation à l'école secondaire (collège et lycée), sachant que les frais de scolarisation à l'école primaire sont plus bas et donc plus accessibles. Combien, parmi les enfants ayant eu accès à l'école primaire peuvent poursuivre le cursus scolaire à l'école secondaire ?

CONCLUSION

L'expérience du warrantage menée par la COPSA-C au Burkina Faso est assez représentative des potentialités et des limites liées à la pratique du warrantage, et nous offre par ailleurs quelques pistes de réflexion destinées à alimenter de futures recherches. En particulier, l'analyse qui a été conduite a permis de répondre à deux questions principales :

Le warrantage est-il un mécanisme capable de toucher les plus petits producteurs généralement exclus du système bancaire traditionnel ?

Selon l'analyse du profil des producteurs interrogés, 39% des producteurs qui pratiquent le warrantage depuis au moins deux ans peuvent être considérés comme des « petits producteurs », c'est-à-dire qu'ils disposent au plus de cinq hectares de terres agricoles cultivables. Comme nous l'avons illustré, ces producteurs disposent généralement d'un très bas niveau de mécanisation agricole et sont généralement peu ou pas du tout alphabétisés. Par ailleurs, il apparaît que la catégorie de petits producteurs soit composée à 40% de femmes, une catégorie qui se caractérise par une très grande vulnérabilité économique.

Un autre résultat très intéressant qui ressort de notre analyse du profil des petits producteurs est l'expérience vécue en matière de gestion de crédit, en dehors du warrantage. Il apparaît à cet égard que seul 29% des petits producteurs ont déjà eu accès à un crédit formel (contracté auprès d'une banque ou d'une IMF) avant la pratique du warrantage. Par conséquent, le warrantage se présente potentiellement comme un mécanisme d'inclusion financière particulièrement efficace, en particulier auprès des femmes, qui dans 80% des cas ont pu accéder à un crédit pour la première fois à travers le warrantage.

Néanmoins, au regard du peu d'expérience dont bénéficient les petits producteurs en matière de gestion de crédit, la mise en place de mesures d'accompagnement apparaît comme l'une des clés de succès du warrantage, afin que les petits producteurs soient en mesure de pouvoir en tirer des bénéfices sur le long terme. Il s'avère donc indispensable d'accompagner les producteurs de manière appropriée à toutes les phases : de la compréhension initiale des coûts et services jusqu'à l'utilisation/gestion finale du crédit, notamment pour le développement d'AGR. En dernier ressort, la compréhension des différentes stratégies d'exploitation possibles du warrantage constitue la condition du succès, permettant au producteur de pouvoir percevoir le warrantage comme un mécanisme avantageux par rapport à d'autres formes de crédits

(généralement contractés dans le circuit plus informel), auxquels font généralement recours les petits producteurs.

Le warrantage a-t-il la capacité d'influer sur les conditions de bien-être socioéconomique des ménages ruraux ?

Afin de répondre à cette deuxième question, il n'a malheureusement pas été possible de conduire une étude d'impact à proprement parlé². Toutefois, à travers l'identification d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs pertinents, et l'examen des stratégies mises en œuvre par les producteurs, nous avons essayé de voir dans quelle mesure le warrantage peut contribuer à réduire la vulnérabilité économique et sociale des ménages ruraux.

Tout d'abord, nous avons vu que le crédit-stockage, lorsqu'il est accompagné par le développement d'une AGR, peut contribuer à créer une source de revenu supplémentaire pour les ménages. A cet égard, le fait que 80% des producteurs qui développent une AGR sont en mesure de rembourser leur crédit grâce aux revenus de cette activité parallèle, confirme que l'accompagnement des producteurs dans une bonne gestion du crédit se révèle essentiel afin d'encourager un cycle vertueux de renforcement des capacités économiques des ménages.

Il apparaît en outre que le warrantage influence positivement la vulnérabilité des ménages ruraux pas seulement à travers l'investissement dans une AGR. En effet, le crédit obtenu en échange du dépôt d'une partie de leur production agricole permet aussi aux producteurs d'affronter toutes une série de dépenses sociales courantes (éducation, santé, etc.) et imprévues (maladies, décès, etc.), qui constituent généralement l'une des principales causes de l'endettement des ménages ruraux. Il ressort de notre analyse en effet que grâce au warrantage, les producteurs peuvent faire face à ce type de dépenses avec davantage de sérénité : du point de vue économique le crédit warranté n'est pas pratiqué à des taux usuriers et permet de limiter le recours au bradage des récoltes ; du point de vue psychologique, le producteur garde le contrôle sur ses propres ressources et se sent en mesure de pouvoir subvenir aux besoins de sa famille.

² Une étude d'impact aurait demandé de travailler sur un échantillon plus grand permettant un traitement statistique suffisamment robuste. Le manque de temps à disposition et de ressources limitées pour effectuer un travail de terrain à grande échelle ne nous a permis de mener une telle étude.

Il convient néanmoins de souligner que le crédit-stockage utilisé pour couvrir ce type de dépenses est par définition un crédit « non productif », et pose par conséquent la question du remboursement. Les données issues de nos enquêtes indiquent en effet que 35% des producteurs ont recours à la vente de leurs propres actifs (céréales ou petits animaux) pour repayer tout ou une partie de leur crédit. Encore une fois, ce résultat plaide pour la mise en place de mécanismes de soutien aux producteurs afin de promouvoir une utilisation stratégique du crédit. Néanmoins, compte tenu des conditions extrêmement de vie extrêmement difficile des ménages ruraux, le fait que le warrantage puisse contribuer à réduire ou limiter le recours pratiques usurières constitue déjà un résultat d'une grande valeur pour ces populations.

Enfin, il est important de souligner la potentielle contribution du warrantage à la réduction de la vulnérabilité alimentaire. Compte tenu que plus de 50% des producteurs (et presque 60% pour les ménages les plus vulnérables) utilisent les sacs récupérés à des fins alimentaires, montre que les producteurs pourront compter sur les sacs mis en dépôt pour satisfaire les besoins alimentaires de leur famille en période de soudure, sans devoir recourir à l'usure ou en réduisant le risque de se retrouver en situation d'insécurité alimentaire. Un tel résultat confirme donc l'importance que revêt le warrantage comme stratégie de sécurisation de la production. A cet égard, il convient certainement d'accorder un attention particulière au rôle joué par le service épargne du warrantage. Pour les petits producteurs ayant peu d'expérience en matière d'accès au crédit, la possibilité d'accéder au warrantage-épargne constitue sans aucun doute une opportunité extrêmement intéressante afin d'auto-garantir une partie de la production pour période de soudure. Le fait que 90% des producteurs ayant exclusivement eu recours au service de warrantage-épargne ait destiné leur production déstockée à des fins alimentaires, montre l'efficacité d'un tel mécanisme. La promotion de cet instrument peut par ailleurs se révéler extrêmement utile afin de favoriser l'inclusion ultérieure de petits producteurs dans le système.

En définitive, à la lumière des différents éléments développés au cours de cette étude, le warrantage apparaît comme une innovation à grand potentiel pour le financement de l'agriculture et l'inclusion des petits producteurs dans le circuit bancaire traditionnel. Néanmoins, même s'il s'avère pouvoir contribuer de manière non négligeable à l'amélioration du bien-être socioéconomique des ménages bénéficiaires, certaines améliorations pourraient sans doute être apportées (notamment en matière d'accompagnement pour la gestion du crédit et le développement d'AGR) afin que le warrantage puisse avoir un impact substantiel, mais surtout durable sur le bien-être socioéconomique des producteurs et de leurs familles.

Ainsi, le warrantage – au même titre que d'autres mécanismes d'innovation orientés vers l'amélioration des conditions de vie des populations en milieu rural – afin d'avoir un impact qui puisse s'inscrire de manière constante et durable sur bien-être socio-économique des populations, doit pouvoir s'intégrer dans un contexte d'action plus vaste et être capable de s'insérer dans une stratégie multisectorielle et multi-acteur de lutte contre la vulnérabilité économique en zone rurale.

BIBLIOGRAPHIE

ARNALDI, L. (2007). *Enquête sur la situation économique des ménages (Départements de Oronkua, Koti, Founzan et Dano)*. Rapport CISV/UE, Novembre 2007, 31 pages.

BARTHE ATTAHIROU, G. (2007). *Expérience de commercialisation de produits agricoles par le mécanisme du warrantage au sein de la Fédération Sa'a au Niger*. FUPSN-Sa'a, Inter-réseaux, CTA, 2007, 12 pages.

BASS, J. & HENDERSON, K. (2000). *Crédit-stockage : financement des producteurs agricoles*. Issue de la Conférence « Advancing Microfinance in Rural Africa », Bamako, Mali, Fev. 2000, 12 pages.

BEAURE d'AUGERES, C. (2007a). *Le warrantage ou crédit de stockage : un moyen pour les paysans de mieux valoriser leurs produits et une sécurisation du financement rural*, Inter réseaux/CTA/AFDI, Janv. 2007, 16 pages.

BEAURE d'AUGERES, C. (2007b). *Mieux valoriser le riz par la vente à la soudure après stockage avec crédit en grenier commun villageois : expérience des Cecam et de Fifata à Madagascar*, Inter réseaux/CTA/AFDI, 12 pages.

CISV- COPSAC. (2009). *Atelier de capitalisation du warrantage des céréales dans la région du Sudouest*. Termes de référence, Octobre 2009, CISV, 15 pages.

CISV-COPSAC. (2010). *Description de l'expérience de warrantage dans le sud ouest du Burkina Faso*. Rapport de suivi, Juin 2010, CISV, 9 pages.

COULTER, J. & MAHAMADOU, S. (2009). *Revue du warrantage paysan au Niger*. Rapport d'étude, Afdi.

COULTER J. & NORVELL N. (1998). « The Role of Warehousing in Africa : Lessons from Four Continents », *Actes de la conférence sur le développement de la CNUCED à Lyon*, Genève : UNCTAD, Novembre 1998.

COULTER, J. & SHEPHERD, A. (2001). *Le crédit sur nantissement des stocks, une stratégie de développement des marchés agricoles*. Bulletin des services agricoles de la FAO n° 120, 69 pages.

COULTER J. & SHEPHERD, A. (1995). « Inventory Credit, An Approach to Developing Agricultural Markets », *FAO Agricultural Services Bulletin*, Rome : FAO, 1995, 120 pages.

DGPSA/MAHRH (2006). *Recensement Général de l'Agriculture*. Résultats Préliminaires, Décembre 2006, 43 pages.

DIRECTION GENERALE DE LA PROMOTION DE L'ECONOMIE RURALE BURKINA FASO (2010). *Résultats définitifs de la campagne agricole et de la situation alimentaire et nutritionnelle 2009/2010*. Rapport définitif, DGPER, Février 2010, 58 pages.

FAO / PROJET CAPITALISATION (2010a). *L'embouche ovine de courte durée : une activité génératrice de revenu intéressante pour les femmes*. Fiche d'expérience, Aout 2010, 1 page.

FAO / PROJET CAPITALISATION (2010b). *Le warrantage à Founzan, au Burkina Faso, quelques innovations visant plus d'équité dans l'accès au warrantage*. Fiches d'expériences – Etudes de cas, Nov. 2010, 2 pages.

GRET/ AFD (2010). *Synthèse séminaire GRET/AFD « assurance indicielle et warrantage : quelles perspectives en Afrique de l'ouest ? » du 17 novembre 2010 à Paris*, 3 pages.

KIENOU, J. *et al.* (2000). *Monographie de la province du loba*. Rapport définitif, Décembre 2000, DREP Burkina Faso, 83 pages.

KWADZO G. (2000). « Inventory Credit : A Financial Product in Ghana », présenté lors de la conférence sur le thème "Advancing Microfinance in Rural West Africa," Bamako, Mali, Février 2000.

LOTHORE, A. & DELMAS, P. (2009). *Accès au marché et commercialisation de produits agricoles. Valorisation d'initiatives de producteurs*. Rapport final. Afd, CTA, Inter-Réseaux Développement Rural, 178 pages.

MALNOURY, G. (2011). *Analyse du système de warrantage et de son impact sur les ménages ruraux au Burkina Faso : provinces du Tuy et du loba*. Rapport final, 95 pages.

ODERDA, G. (2010). *Appoggio alle Unioni Agricole Dipartimentali del Sud Ovest del Burkina Faso – Fase 2*. Rapport de stage. Projet n.1/2008 affidato a CISV. Regione Piemonte, 23 pages

Projet FAO Capitalisation. (2010). *Atelier d'information, de formation et d'échanges de connaissances pour promouvoir des techniques de warrantage accessibles à toutes et à tous, y compris les plus démunis*. Compte rendu provisoire de l'atelier, 2010, 26 pages.

Projet Intrans FAO Niger et PDSFR. (2007). *Guide de bonnes pratiques du Warrantage au Niger*. Rapport, Aout 2007, FAO/PDSFR, 58 pages.

SOMDA, M-D *et al.* (2010). *Etude de cas sur l'expérience de Warrantage dans la région du Sud-Ouest du Burkina Faso*. Rapport final, Septembre 2010, GRET/FAO, 28 pages.

USAID (2010). *Etude de faisabilité sur le développement du crédit de stockage (warrantage)*. Rapport provisoire, Septembre 2010, USAID/ Poly conseils, 123 pages.

VERMEYLEN, B. (2007). *Le Warrantage : introduction au concept*, DTF PDSA-BA, Caritas International et CADEV Niger, Oct. 2007, 5 pages.

WAMPFLER, B. (2003). *Sécuriser le crédit aux organisations paysannes par le warrantage*, Déc. 2003, 3 pages.

WAMPFLER, B. (2008). *Le développement du Warrantage au Niger*. Communication du projet Intrans FAO au colloque FARM, Paris, Décembre 2007. Article BIM n°12 Février 2008, 8 pages.

WAMPFLER B., LAPENU C. (2002). *La microfinance au service de l'agriculture familiale*. Résumé exécutif du séminaire international, 21-24 janvier 2001 Dakar Sénégal.

WAMPFLER B, DOLIGEZ, F, LAPENU, C, VANDENBROUCK, J-P, (2007). *Organisations paysannes et microfinance : construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale*, Un guide opérationnel, IRC, CERISE, Farm.

YILI, T. (2006). *Monographie de la commune rurale de Dano en 2005*. Rapport, FICOD, Avril 2006, 62 pages.

Sites internet :

Site internet du projet FAO Gestion des Connaissances et Genre : capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire.

<http://www.capitalisation-bp.net>

Site internet du Centre d'Apprentissage de Finance Rurale.

<http://www.ruralfinance.org>

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE**Identification**

Nom enquêteur :	Date :
Village :	N° Enquête :

0.1	Sexe : masculin / féminin	0. 1.1	Si femme : mariée / veuve
0.2	Age : _____		
0.3	Chef du ménage ? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	0.3.1	Si non, qui est le chef du ménage ? _____
0.4	Taille du ménage:	0.4.1	Nombre actifs (≥12 ans à 65 ans) :
0.5	Scolarisé : oui / non Niveau :	0.6	Alphabétisé : <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non
0.7	Warrantage : <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non		

SECTION I : CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DE BASE DU MENAGE

1. Nombre d'hectares sur lesquels les membres du ménage ont des droits de culture permanents :

Si femme :

1.1 Champ personnel _____

1.2 Champ familiale _____

2. Le champ est de votre propriété ? oui non

3. Équipements agricoles

3.1	Charrues	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
3.2	Charrette bovine	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
3.3	Charrette asine	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non

4. Équipements extra-agricoles

4.1	Vélos	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
4.2	Vélos (nombre)	_____	
4.3	Mobylette/Moto	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
4.4	Mobylette/Moto (nombre)	_____	

5. Productions végétales

Cultures 2011	Surface 2011 (ha)	Production (kg)	Comment la quantité de votre production a-t-elle évolué par rapport à il y a un an ?			
				Pas de changement	Diminution	Augmentation
5.1.Coton	5.1.1	5.1.2	5.1.3			
5.2 Maïs	5.2.1	5.2.2	5.2.3			
5.3 Sorgho	5.3.1	5.3.2	5.3.3			
5.4 Mil	5.4.1	5.4.2	5.4.3			
5.5 Arachide	5.5.1	5.5.2	5.5.3			
5.6 Riz	5.7.1	5.7.2	5.7.3			
5.7 Sésame	5.8.1	5.8.2	5.8.3			
5.8 Haricot_____	5.9.1	5.9.3	5.9.3			

5.9 Total _____

5.10 Rémunérez- vous quelqu'un pour vous aider pendant la récolte ? oui non

6. Productions animales

Animaux	Nombre	Comment ce nombre de têtes de bétail a-t-il évolué par rapport il y a un an?			
			Pas de changement	Diminution	Augmentation
6.1 Bovins élevage		6.1.1			
6.2 Bovins trait		6.2.1			
6.3 Asines		6.3.1			
6.4 Caprins		6.4.1			
6.5 Porcins		6.6.1			

7. Habitat et cadre de vie

7.1 Statut d'occupation di logement :

- Propriétaire Locataire Loge gratuitement

7.2 Matériau principal des murs :

- Banco Banco + Béton Béton Autre _____

7.3 Matériau principal du toit :

- Terre battue Terre battue + Tôle Tôle Autre _____

8. Présence d'un puits dans la cour :

Non

Oui (puisard traditionnel)

Oui (grand diamètre)

9. Présence de latrines dans la cour :

Non

Oui (trou simple)

Oui (amélioré)

10. Source d'énergie pour la cuisine :

Bois

Gaz

Charbon

11. Type d'éclairage :

11.1	électricité	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
11.2	batterie	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
11.3	groupe électrogène	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
11.4	panneaux solaires	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
11.5	lampe à pile	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
11.6	lampe à pétrole	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
11.7	lampe à gaz	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
11.8	Lampe traditionnelle	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non

12. Présence d'appareils :

	Appareil	Non	Oui (fonct)	Oui (non fonct)		Acheté au cours de la dernière année
12.1	Télévision				12.1.1	
12.2	Radio				12.2.2	
12.3	Téléphone				12.3.1	
12.4	Matelas				12.4.1	

13. Education

13.1 Nombre d'enfants entre 6 et 12 ans faisant partie du ménage :

Filles : _____

Garçons : _____

Total : _____

13.2 Nombre d'enfants entre 6 et 12 ans ayant fréquenté l'école pendant l'année scolaire 2011-2012

Filles : _____

Garçons : _____

Total : _____

13.3 Pourcentage enfant scolarisés :

14. Activités économiques extra-agricoles

		OUI	NON	Depuis combien de temps
14.1	Maraichage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.2	Poulets, petit élevage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.3	Petit commerce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.4	Petite restauration	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.5	Vente Dolo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.6	Couture	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.7	Maçonnerie, briques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.8	Manuiserie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.9	Emploi Salarié	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.10	Site d'or	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14.11	Revenus migrants	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

15 . Combien de membres du ménage perçoivent un revenu fixe?

16. 1 Quelle est votre source de revenus la plus importante pour votre ménage (1) ?

16.2 Quelle est la seconde (2) ?

1	Agriculture	
2	Maraichage	
3	Poulets, petit élevage	
4	Petit commerce	
5	Petite restauration	
6	Vente Dolo	
7	Couture	
8	Maçonnerie, briques	
9	Manuiserie	
10	Emploi Salarié	
11	Site d'or	
12	Revenus migrants	

17. Avez-vous jamais reçu un octroi de crédit de part de la Caisse Populaire ?

Oui Non

18. Des membres de votre famille ont – ils émigré ? (premier degré de parentèle)

Oui Non

19. Si oui :

Membre de la famille	Depuis quand	Lieu d'émigration	Raison

SECTION II: IMPACT DU WARRANTAGE SUR LE BIEN ETRE SOCIO ECONOMIQUE DU MENAGE

20. Comment trouvez-vous la situation économique générale du ménage par rapport à celle d'il y a un an?

- Amélioration Empirement Aucun changement

21. En cas de besoin, pouvez-vous demander des vivres ou une aide financier à des parents, des voisins ou des amis?

- Oui Non

22. Avez-vous reçu un tel soutien au cours des 6 derniers mois?

- Oui Non

23. Aidez-vous des parents en leur fournissant des vivres ou de l'argent en ce moment?

- Oui Non

24. Le ménage possède t-il suffisants stocks de céréales ou des ressources financières pour l'acquisition de vivres jusqu'à la prochaine récolte?

- Oui Non insch'allah

25. Si un imprévu, une difficulté, arrive, comment pensez vous d'y faire face ?

Epargnes	1
Aide parents, amis	2
Emprunt	3
Réclame crédits	4
Vente stock	5
Vente animaux	6
Se débrouille, concertation	7

26. Vous êtes t-il arrivé, au cours des 12 derniers mois de demander :

Epargnes	1
Aide parents, amis	2
Emprunt	3
Réclame crédits	4
Vente stock	5
Vente animaux	6
Se débrouille, concertation	7

27. Hier, combien de repas ont été pris par les

Adultes : _____

Enfants : _____

28. Ce nombre est-il différent du nombre habituel ?

- Identique Inferieur Supérieur

29. Combien des jours par semaine sont ils consommés, au sein de votre ménage :

Aliment	Jours par semaine
Cereales (Tô, Foutou, etc)	
Riz	
Haricot, lentilles, petits pois	
Légumes et feuilles	
Fruits	
Viande, Abats	
Œufs	
Poisson	
Lait, Fromage, Yaourt	
Sucre, miel, confiture	
Autres : _____	

30. Comment mobilise vous l'argent nécessaire pour assurer la scolarité de vos enfants (uniformes, fournitures, transports?)

Epargnes personnels	1
Revenus des activités professionnelles	2
Crédit reçu avec le warrantage	3
Vente d'une partie de la production	4
Prêt de la caisse rurale	5
Prêt de part d'un commerçant	6
Aide d'amis, voisins, familiais	7

31. La dernière fois que vous avez du faire face aux dépenses sanitaires, ça vous a couté combien ? _____

32. Comment avez-vous mobilisé l'argent nécessaire?

Epargnes personnels	1
Revenus des activités professionnelles	2
Crédit reçu avec le warrantage	3
Vente d'une partie de la production	4
Prêt de la caisse rurale	5
Prêt de part d'un commerçant	6
Aide d'amis, voisins, familiais	7

SECTION III : PRATIQUE DU WARRANTAGE

33. Cette campagne, avez-vous pratiqué le warrantage ? Oui Non

34. Si non, pourquoi ?

- Récolte trop faible
- Perte de confiance vis-à-vis du comité de stockage
- Taux d'intérêt trop important
- Retard dans l'octroi du crédit
- Autres : _____

35. En quelle année avez-vous commencé le warrantage ? _____

36. Avez-vous pratiqué le warrantage à toutes les campagnes ou seulement une campagne de temps en temps ?

- Continue
- Intermittence

37. Si vous avez pratiqué le warrantage à intermittence, quelle(s) année(s) n'avez-vous pas pratiqué le warrantage ?

38. Pourquoi ?

- Récolte trop faible
- Perte de confiance vis-à-vis du comité de stockage
- Taux d'intérêt trop important
- Retard dans l'octroi du crédit
- Autres : _____

39. Quelle part de votre récolte avez-vous destiné au warrantage lors de la dernière campagne ?

- 50%
- moins du 50
- plus du 50%

40. Combien de sacs avez-vous déposé au magasin pour demander du crédit ?

	Cultures	Sacs stockés crédit
40.1	Coton	
40.2	Maïs	
40.3	Sorgho	
40.4	Mil	
40.5	Arachide	
40.6	Riz	
40.7	Sésame	
40.8	Haricot	
40.9	Tot	

40.10 Si femme, les sacs stockés proviennent du :

- Champ personnel Champ familiale

41. Combien de sacs avez-vous déposé au magasin juste pour l'épargne ?

	Cultures	Sacs stockés épargne
41.1	Coton	
41.2	Maïs	
41.3	Sorgho	
41.4	Mil	
41.5	Arachide	
41.6	Riz	
41.7	Sésame	
41.8	Haricot	
41.9	Tot	

41.10 Si femme, les sacs stockés proviennent du :

- Champ personnel Champ familiale

42. Quelle somme de crédit avez-vous reçu en échange de votre stock ? _____

43. Avez-vous développé une AGR avec votre crédit ?

- oui non

44. Quel type d'AGR avez-vous développé ? _____

45. Quelle part de votre crédit avez-vous utilisé pour le développement de votre AGR ?

- 50% moins du 50% plus du 50%

46. Avez-vous destiné une partie du crédit reçu pour :

	Activité	Oui	Non	Montant
46.1	Frais de santé			
46.2	Frais de scolarité			
46.3	Mariages, funérailles, cérémonies			
46.4	Aide à parents, voisin, amis			
46.5	Remboursement d'anciens prêts			
46.6	Amélioration du logement			
46.7	Achat d'appareils <input type="checkbox"/> télé <input type="checkbox"/> frigo <input type="checkbox"/> téléphone <input type="checkbox"/> matelas			
46.8	Autre : _____			

47. Avez-vous investi une partie du crédit reçu dans votre activité agricole ?

	Activité	Oui	Non	Montant
47.1	Achat engrais			
47.2	Achat ustensiles agricoles			
47.3	Achat moyen transport <input type="checkbox"/> vélo <input type="checkbox"/> moto			
47.4	Salariés coton			

48. Comment comptez-vous rembourser votre crédit warrantage?

- 1. Argent issue de l'activité que vous pratiquez à côté (AGR)
- 2. Argent issue de la vente de céréales
- 3. Vente d'animaux
- 4. Vente de sacs en réserve à la maison
- 5. Vente d'une partie des céréales stockés
- 6. Vente groupée par l'intermédiaire de la COPSAC

**49. Une fois votre crédit Warrantage remboursé, vous allez récupérer vos sacs qui étaient dans le magasin.
Que faites vous avec ces sacs ?**

- Consommation
- Consommation + Vente si nécessaire
- Investissement + consommation

50. Pour ceux qui n'ont pas pratiqué le warrantage : Pourquoi ?

<u>0.1 Sexe:</u>	Homme	1
	Femme	2

<u>0.1.1 Si femme :</u>		
	Marié	1
	Veuve	2

<u>0.2 Age:</u>	20-30	1
	30-40	2
	40-50	3
	50-60	4
	60-70	5

<u>0.3 Chef m:</u>	oui	1
	non	2

<u>0.4 Taille m:</u>	0-5	1
	6-9	2
	10-15	3
	16-20	4

0.4.1 Membres actifs _____

<u>0.5 Scol:</u>	oui	1
	Non	2

<u>0.6 Alphab:</u>	oui	1
	Non	2

<u>0.7 Warra</u>	oui	1
	Non	2

1. Ha:

1-5	1
6-8	2
9-11	3
12-15	4
16-20	5
21-30	6

Si femme :

1.1 Champ personnel _____
 1.2 Champ familiale _____

2. Propr:

oui	1	non	2
-----	---	-----	---

3. Equip Ag:

3.1 Charrue	oui	1	non	2
3.2 Charr bov	oui	1	non	2
3.3 Char asin	oui	1	non	2

4. extra agric :

4.1 Velo	oui	1	non	2
4.2 N° velo	—			
4.3 Moto	oui	1	non	2
4.4 N° moto	—			

5. Prod. Agric:

5.1 coton

oui	1	non	2			
5.1.1 surface	—					
5.1.2 Product	—					
5.1.3 Chang	augm	1	dim	2	pc	3

5.2 mais

oui	1	non	2			
5.2.1 surface	—					
5.2.2 Product	—					
5.2.3 Chang	augm	1	dim	2	pc	3

5.3 sorgho

oui	1	non	2			
5.3.1 surface	—					
5.3.2 Product	—					
5.3.3 Chang	augm	1	dim	2	pc	3

<u>5.4</u>	<u>mil</u>	oui	1	non	2		
5.4.1	surface	___					
5.5.2	Product	___					
5.5.3	Chang	augm	1	dim	2	pc	3

<u>5.5</u>	<u>arachide</u>	oui	1	non	2		
5.5.1	surface	___					
5.5.2	Product	___					
5.5.3	Chang	augm	1	dim	2	pc	3

<u>5.6</u>	<u>riz</u>	oui	1	non	2		
5.6.1	surface	___					
5.6.2	Product	___					
5.6.3	Chang	augm	1	dim	2	pc	3

<u>5.7</u>	<u>sesame</u>	oui	1	non	2		
5.7.1	surface	___					
5.7.2	Product	___					
5.7.3	Chang	augm	1	dim	2	pc	3

<u>5.8</u>	<u>haricot</u>	oui	1	non	2		
5.8.1	surface	___					
5.8.2	Product	___					
5.8.3	Chang	augm	1	dim	2	pc	3

5.9 **tot sacchi** _____

5.10 rémunération salariés travaux champs

Oui	1	non	2
-----	---	-----	---

13. Educ

13.1 enf age sc _____

13.2 enf ecole _____

13.3 % enf ecole _____

14. Active extra agric

14.1 Maraichage	oui	1	non	2
14.2 Petit élevage	oui	1	non	2
14.3 Petit commerce	oui	1	non	2
14.4 Restauration	oui	1	non	2
14.5 Dolo	oui	1	non	2
14.6 Couture	oui	1	non	2
14.7 Maçonnerie	oui	1	non	2
14.8 Menuiserie	oui	1	non	2
14.9 Salarié	oui	1	non	2
14.10 Or	oui	1	non	2
14.11 Revenus migrants	oui	1	non	2

15. Membres revenues _____**16. Source revenus****16.1 Première source**

Agriculture	1
Maraichage	2
Petit élevage	3
Petit commerce	4
Restauration	5
Dolo	6
Couture	7
Maçonnerie	8
Menuiserie	9
Salarié	10
Or	11
Revenus migrants	12

16.2 Deuxième source

Agriculture
Maraichage
Petit élevage
Petit commerce
Restauration
Dolo
Couture
Maçonnerie
Menuiserie
Salarié
Or
Revenus migrants

17. Credit IMF

Oui 1 Non 2

18. Migrants

Oui 1 Non 2

19. Membres migrants _____

20. Situation ménage mieux 1 pire 2 pc 3

21. Oui 1 Non 2

22. Oui 1 Non 2

23. Oui 1 Non 2

24. Oui 1 Non 2

25.

Epargnes	1
Aide parents, amis	2
Emprunt	3
Réclame crédits	4
Vente stock	5
Vente animaux	6
Se débrouille, concertation	7
Crédit warrantage	8
Revenus activités professionnelles	9

26.

Epargnes	1
Aide parents, amis	2
Emprunt	3
Réclame crédits	4
Vente stock	5
Vente animaux	6
Se débrouille, concertation	7
Crédit warrantage	8
Revenus activités professionnelles	9

27. _____

28. _____

29.

Tô	1
Riz	2
Haricots	3
Legumes	4
Fruits	5
Viande	6
Oeufs	7
Poisson	8
Lait	9
Sucre	10

30.

Epargnes personnels	1
Revenus des activités professionnelles	2
Crédit reçu avec le warrantage	3
Vente d'une partie de la production	4
Prêt de la caisse rurale	5
Prêt de part d'un commerçant	6
Aide d'amis, voisins, familiais	7
Vente d'animaux	8

31.

32.

Epargnes personnels	1
Revenus des activités professionnelles	2
Crédit reçu avec le warrantage	3
Vente d'une partie de la production	4
Prêt de la caisse rurale	5
Prêt de part d'un commerçant	6
Aide d'amis, voisins, familiais	7
Vente d'animaux	8

33.

Oui	1	Non	2
-----	---	-----	---

34.

<u>35.</u>	2007-2008	1		
	2008-2009	2		
	2009-2010	3		
	2010-2011	4		

<u>36.</u>	Continué	1	Intermittence	2
-------------------	----------	---	---------------	---

<u>37.</u>	_____			
-------------------	-------	--	--	--

<u>38.</u>	_____			
-------------------	-------	--	--	--

<u>39.</u>	50%	1		
	+50%	2		
	-50%	3		

<u>40.</u>				
40.1	_____			
40.2	_____			
40.3	_____			
40.4	_____			
40.5	_____			
40.6	_____			
40.7	_____			
40.8	_____			
40.9 TOT	_____			
40.10 (si femme)	_____	Champ personnel	1	Champ de famille 2

<u>41.</u>				
41.1	_____			
41.2	_____			
41.3	_____			
41.4	_____			
41.5	_____			
41.6	_____			
41.7	_____			
41.8	_____			
41.9 TOT	_____			
41.10 (si femme)	_____	Champ personnel	1	Champ de famille 2

42.

43.

Oui 1

Non 2

44.

45.

50% 1
< 50% 2
> 50% 3

46.

46.1 Frais de santé Oui 1 non 2

46.1.1 _____

46.2 Frais de scolarité Oui 1 non 2

46.2.1 _____

46.3 cérémonies Oui 1 non 2

46.3.1 _____

46.4 Aide à parents, amis Oui 1 non 2

46.4.1 _____

46.5 Remboursement prêts Oui 1 non 2

46.5.1 _____

46.6 Amélioration logement Oui 1 non 2

46.6.1 _____

46.7 Achat d'appareils Oui 1 non 2

46.7.1 _____

47.

47.1	Achat engrais	Oui	1	non	2
47.1.1		_____			
47.2	Achat ustensiles agricoles	Oui	1	non	2
47.2.1		_____			
47.3	Achat moyen transport	Oui	1	non	2
47.3.1		_____			
47.4	Payement main d'œuvre	Oui	1	non	2
47.4.1		_____			

48.

Argent issue de l'AGR	1
Argent issue de la vente de céréales/coton	2
Vente d'animaux	3
Vente de sacs en réserve à la maison	4
Vente d'une partie des céréales stocké	5
Vente groupée par l'intermédiaire COPSAC	6
Revenu activité professionnelle	7
Revenues migrants	8

49.

Exclusivement consommation	1
Consommation + vente si nécessaire	2
Investissement + consommation	3

50. Pourquoi vous n'avez pas pratiqué le warrantage ? _____