

97°



Comprendre et réussir le warrantage avec la COPSA-C

Guide sur les bonnes pratiques du warrantage



Centre d'info-formation sur le warrantage,
Founzan, Sud-Ouest du Burkina Faso.



97°



Attention :

Ce manuel n' est pas suffisant pour mettre en place un système de warrantage.

Il est proposé comme aide-mémoire à l'issue d'une formation sur la technique de warrantage dispensée dans le centre d'info-formation de la COPSA-C, à Founzan.

Contact :

+ 226 20 90 76 77

+ 226 76 00 98 99

+ 226 74 62 04 64

E-mail : coobsa@yahoo.fr

Blanc - 1976 - 1977

90

	Introduction et contexte.....	6
1.	Qu'est-ce que le warrantage?.....	8
2.	Les conditions préalables.....	9
3.	Présentation de la COPSA-C	10
4.	L'expérience de warrantage de la COPSA-C.....	12
5.	Le rôle de la COPSA-C et de ses membres dans la pratique du warrantage.....	14
6.	Schéma opérationnel pour la mise en place d'un système warrantage.....	16
7.	Conseils pour les étapes de l'activité du warrantage.....	20
	• La négociation avec l'IMF.....	20
	• Le stockage.....	21
	• Le crédit.....	22
	• Le suivi.....	23
	• Le remboursement et le déstockage.....	23
8.	L'utilisation du crédit.....	24
9.	Information, formation et sensibilisation.....	25
10.	Le warrantage équitable et accessible à tous et à toutes.....	26
11.	Le règlement intérieur warrantage.....	27
12.	Les rôles et les responsabilités des acteurs.....	28
13.	Intérêt du warrantage pour les différents acteurs.....	30



Introduction et Contexte

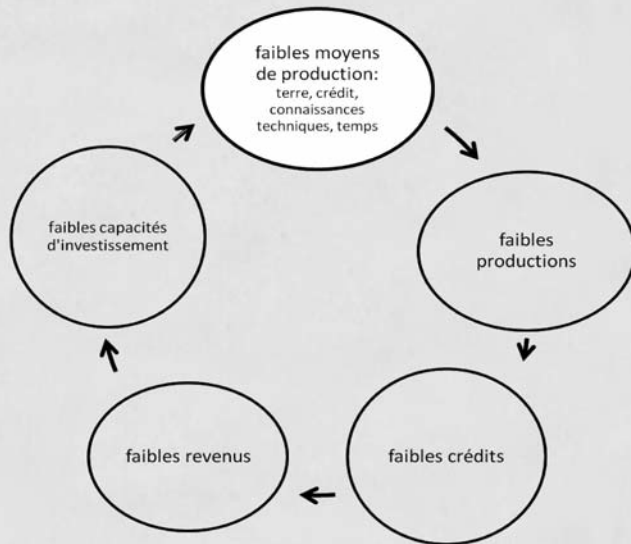
Bien que le Sud-Ouest du Burkina Faso soit une zone excédentaire en céréales, les producteurs et les productrices ont tendance à brader leurs récoltes. Il en résulte une pénurie alimentaire en période de soudure et l'endettement usurier.

Les banques commerciales et les institutions de microfinance (IMF) n'aiment pas financer l'activité agricole à cause des risques liés à la faible pluviométrie, aux calamités naturelles, aux fluctuations des prix sur les marchés, aux difficultés de stockage, etc.

A cause des obstacles observés pour accéder au crédit, les petits producteurs et productrices se retrouvent généralement pris au piège dans le cercle vicieux de la pauvreté. Les moyens leur manquent pour financer leurs intrants (engrais, semences, main d'œuvre, etc.) au début de la campagne agricole et pour faire face aux dépenses familiales courantes ou imprévues (frais de scolarisation, maladies, cérémonies).

Cela entraîne les crédits informels octroyés à des conditions usurières et dont le remboursement se fait le plus souvent en nature (vente d'actifs, animaux, etc.).

C'est ainsi que les petits producteurs et productrices se retrouvent dans l'impossibilité d'investir dans des activités génératrices de revenus (AGR) telles que l'embouche, le maraîchage, les activités de transformation, etc.). Ainsi l'insécurité alimentaire en zone rurale est renforcée en période de soudure, entre mai et septembre en attendant la nouvelle récolte.



Face à cette situation, le warrantage offre l'opportunité aux producteurs d'accéder au crédit agricole pour financer leurs activités et de différer la vente des produits récoltés au moment où les prix sont plus rémunérateurs.



97°

1. Qu'est-ce que le warrantage?

Le warrantage est un système de crédit sur nantissement des stocks géré par des organisations de producteurs (OP) en partenariat avec des institutions financières, généralement des institutions de microfinance (IMF).

Le système est basé sur l'octroi d'un crédit dont la garantie est constituée par un stock de produits agricoles dont la valeur est censée augmenter durant l'opération.

Il s'agit en effet d'un système dans lequel un producteur ou une productrice (ou un groupement de producteurs et/ou productrices) met en garantie sa récolte pour contracter un prêt auprès d'une institution de microfinance (IMF), pour lui permettre de résoudre ses problèmes familiaux du moment et/ou de mener des activités génératrices de revenus (AGR). Le montant du prêt octroyé atteint généralement 70 à 80% de la valeur du stock au moment de la récolte. C'est à cette période que les prix sont les plus bas car l'offre des producteurs dépassent la demande sur le marché.

Le prêt est remboursé de six à huit mois après, avant le semis, en période de soudure, quand les prix des céréales sont plus élevés car les greniers familiaux sont vides et la demande sur le marché est forte. A ce moment, le producteur/la productrice peut choisir de rembourser le prêt à partir des revenus tirés des AGR menées ou récupérer le stock et le vendre pour rembourser le prêt.

Le warrantage permet la gestion optimale des productions agricoles par les populations rurales, en travaillant sur deux dimensions:

Une dimension sociale en permettant l'amélioration de la sécurité alimentaire par la disponibilité de céréales qui sont récupérées par les producteurs durant la période de soudure une fois le crédit remboursé. Par ce biais, le warrantage contribue aussi à la réduction de l'endettement usurier en période de soudure ;

Une dimension économique parce qu'il permet aux producteurs de rentabiliser leur production et d'investir dans des AGR: disponibilité d'argent à la récolte, possibilité de mener des AGR en contre-saison avec le crédit, meilleure vente de la production quand les prix augmentent, disponibilité des semences et possibilité d'acheter des intrants en vendant une partie des stocks. Au niveau local, le warrantage contribue aussi à la stabilisation des prix à travers l'augmentation des prix à la récolte et à leur diminution en période de soudure.

2. Les conditions préalables

Plusieurs éléments sont essentiels pour réaliser les activités de warrantage dans de bonnes conditions :

- ◆ Existence d'une organisation paysanne dynamique ;
- ◆ Disponibilité d'un magasin approprié (sain et sûr) ;
- ◆ Disponibilité d'un stock de produits à warranter facile à conserver et à vendre et susceptibles d'augmenter de valeur dans le temps ;
- ◆ Présence d'une institution financière (IMF) avec une capacité de crédit en mesure de répondre à la demande ;
- ◆ Cadre juridique favorable.



97°

3. Présentation de la COPSA-C

La COPSA-C (Coopérative de Prestation de Services Agricoles Coobsa, ce qui signifie en langue Dagara «cultiver c'est mieux») est une organisation paysanne née en mars 2009. Elle est constituée par trois Unions Départementales de Coopératives de Stockage et Commercialisation des Céréales (UDCSCC de Oronkua, Koti et Founzan), cinq Unions de Producteurs Rizicoles (UPR de Oronkua, Koti, Founzan, Dano et Pouleba Zintio) et un groupement de producteurs semenciers. Elle appuie aussi deux groupements d'éleveuses à Founzan et Bonzan Bwaba.

Les Unions sont composées à leur tour respectivement par :

- ◆ 23 banques de céréales (BC) disposant de magasins de 20 à 80 tonnes dans les villages de la zone ;
- ◆ 25 groupements de producteurs rizicoles dont 2 font aussi l'élevage du riz.

Le but principal de la COPSA-C est de valoriser la production de ses membres à la base et augmenter leurs revenus, dans une région caractérisée par la dispersion et l'enclavement de bas-fonds cultivables. La COPSA-C fournit ses services à environs 2.500 producteurs et productrices.

La COPSA-C est gérée par un conseil de gestion formé par un représentant de chaque Union membre plus le Président, tous élus en Assemblée Générale. Son siège est à Founzan.

Son équipe technique, basée à Founzan, est composée d'une directrice, d'un animateur rizicole, d'un animateur et d'une animatrice chargés du warrantage et d'une comptable.

97°

La COPSA-C :

- ◆ Coordonne un système de warrantage en collaboration avec les 3 UDCSCC et les 23 BC ;



- ◆ Gère une boutique d'intrants en collaboration avec les 3 UDCSCC ;
- ◆ Gère une rizerie à Founzan en collaboration avec les 5 UPR et les 2 groupements de femmes étuveuses de riz. Elle procède ainsi à l'achat de la production de paddy de ses membres, à la transformation et à la commercialisation du riz blanc et étuvé sur le marché local et national.



La COPSA-C est membre de l'UNPR-B (Unions des Producteurs Rizicoles du Burkina Faso) et collabore avec la CPF (Confédération Paysanne du Faso).



70

Les principaux services offerts sont :

1. la facilitation de l'accès au crédit pour les producteurs à la base à travers la gestion d'un système de warrantage en collaboration avec la Délégation de Caisses Populaires du Sud-Ouest (DCPSO) ;
2. la collecte et l'achat de la production de riz paddy aux producteurs à la base, la transformation et la commercialisation du riz blanc et riz étuvé ;
3. l'appui conseil aux producteurs et le suivi de la campagne agricole ;
4. l'approvisionnement en intrants : en facilitant l'accès aux semences, aux engrais minéraux et en appuyant la production d'engrais organique (compost) ;
5. l'appui institutionnel des organisations membres.

4. L'expérience de warrantage de la COPSA-C

L'expérience de warrantage dans la zone allant de Founzan à Dano a été promue à partir de l'année 2007 avec l'appui de l'ONG italienne CISV (Comunità Impegno Servizio Volontariato) qui travaillait au début en coopération directe avec les banques de céréales de la zone et l'Union Régionale des Caisses Populaires du Sud-Ouest (URCPSO). Cette expérience a été soutenue par des financements de l'Union Européenne (à travers les projets ONG-PVD/2006/118-856 et DCI-FOOD/2009/213-142) et de la coopération Italienne (à travers le projet Rural Profinder administré par le FIDA).

La première campagne test a été réalisée avec 3 banques de céréales (BC), la deuxième avec les 3 Unions Départementales de Coopératives de Stockage et Commercialisation des Céréales (UDCSCC) de Koti, Founzan et Oronkua et leurs 13 BC membres.

A partir de l'année 2009 l'activité est donc gérée en autonomie par la COPSA-C en collaboration avec les UDCSSC et les BC.
Les données quantitatives sur les 5 campagnes réalisées sont résumées dans le tableau ci-après.

Campagne	Nb Sacs Stockés	Nb BC et UDCSSC impliqués	Nb Bénéficiaires	Montant du crédit en FCFA
2007-2008	419	3	113	3.196.800
2008-2009	3.662	13	730	22.060.350
2009-2010*	3.112	9	510	19.127.990
2010-2011	3.131	14	480	21.709.760
2011-2012	3.910	16	634	22.367.520

*Octobre 2009 : l'Etat burkinabé a procédé à l'achat de céréales à des prix attractifs de 12.000 francs CFA le sac de 100 kg à la récolte pour la reconstitution d'un stock national de sécurité.

LA CONFIANCE

Les résultats concrets de la première campagne 2007/2008 à la COPSA-C ont convaincu ceux qui étaient encore sceptiques et pour la deuxième campagne, les demandes ont explosé. Les proches et les voisins des producteurs qui s'étaient engagés dès la première année, ont demandé à leur tour à warranter leur récolte.

De son côté, la Délégation des Caisses Populaires du Sud-Ouest, constatant un taux de remboursement de 100%, s'est engagée un peu plus et a décidé de confier le contrôle des magasins à la COPSA-C pour un meilleur suivi.

Après plusieurs ateliers de réflexion, et preuves des remboursements fidèles entre la COPSA-C et la DCPSO, les deux partenaires ont adopté de nouvelles règles techniques propres au warrantage tel que pratiqué par la COPSA-C. Ces règles peuvent être négociées et adaptées de façon continue en fonction des besoins des membres de la COPSA-C.



97°

5. Le rôle de la COPSA-C et de ses membres dans la pratique du warrantage

Dans le système actuel, la COPSA-C joue le rôle de :

- ◆ coordination des activités de constitution des stocks, suivi mensuel des stocks, déstockage ;
- ◆ sensibilisation et formation des producteurs et des dirigeants des banques de céréales ;
- ◆ représentation des unions et banques de céréales vis-à-vis de la DCPSO avec qui elle négocie les conditions d'accès au crédit ;
- ◆ appui et accompagnement des membres pour la réalisation d'activités génératrices de revenus avec les crédits reçus ;
- ◆ commercialisation en commun des stocks vendus par les membres.

Les 3 UNIONS MEMBRES, à travers leurs animateurs endogènes, jouent un rôle de collecte des informations concernant les quantités à stocker et de transmission des informations sur les périodes de stockage, déstockage et suivi des stocks.

Elles participent aussi à la définition de la stratégie de négociation de la COPSA-C vis à vis de la DCPSO.



97°

LES BANQUES DE CÉRÉALES contractent les crédits avec les caisses populaires, les redistribuent en suite aux membres, collectent les remboursements et sont responsables de la gestion des stocks. Elles sont gérées par des Comités de Gestion élus par les membres et composés d' un(e) président(e), un(e) trésorier, un(e) secrétaire, un(e) magasinier.

Les clés des magasins sont gardées par les banques de céréales et par la DCPSO, qui a cependant concédé à la COPSA-C la facilité d'entrer en possession de ses clés durant les périodes de constitution des stock, suivi et déstockage.

Chaque MEMBRE contribue au fonctionnement du système en payant les frais de stockage de 100 Fcfa par mois et par sac. Ces fonds sont repartis entre les BC (qui les destinent à payer les frais d'entretien, les indemnités des comités de gestion et des magasiniers) et la COPSA-C (qui les destine au paiement des salaires des animateurs et aux frais de supervision).



Relevé de 1995



6. Schéma opérationnel pour la mise en place d' un système warrantage

1. Préparation de l'opération			
Etapes	Contenu des étapes	Parties prenantes	Période indicative (elle peut varier en fonction des pays)
1. Etat de lieux sur les capacités productives des acteurs et des actrices	1.1 Enquêtes sur les types de produits et l'estimation des quantités pouvant être produites par les producteurs et les productrices de la zone	Personnel d'encadrement des OP (animateurs-animateurices)	août
2. Information et sensibilisation sur le warrantage	2.1 Organisation de réunions de sensibilisation 2.2 Emissions radio et télé de sensibilisation	Personnel d'encadrement des OP (animateurs - animateurices)	août - septembre
3. Prise de décision et planification du warrantage	3.1 Réunion avec les acteurs concernés	OP	août - septembre

1. Préparation de l'opération SUITE

Étapes	Contenu des étapes	Parties prenantes	Période indicative (elle peut varier en fonction des pays)
4. Négociations avec les Institution de Microfinance (IMF)	4.1 Identification de tous les IMF existants ou susceptibles d'être dans la zone 4.2 Détermination des critères de choix d'une IMF 4.3 Choix de l'IMF partenaire 4.4 Négociation d'un protocole d'accord	OP IMF	Août
5. Préparation des magasins	5.1 Acquisition du magasin (construction ou location) et autres équipements	OP PTF	Août - Septembre
6. Mise en place des règles et des organes de gestion	6.1 Mise en place d'un comité spécifique qui doit être composé d'hommes et de femmes 6.2 Elaboration des règles internes pour l'activité qui doivent favoriser l'accès des démunis au warrantage	OP	Septembre
7. Renforcement des capacités (formation-appui conseil)	7.1 Réalisation de sessions de formation 7.2 Réalisation de voyages d'études	IMP OP	Novembre



2. Mise en place de l'opération			
Étapes	Contenu des étapes	Parties prenantes	Période indicative
8. Conclusion de l'accord entre l'OP et l'IMF	8.1 Négociation du contrat de crédit 8.2 Signature du contrat	OP IMF	Novembre
9. Collecte des produits et constitution des stocks	9.1 Enregistrement des produits 9.2 Stockage des produits	OP IMF	Octobre Novembre
10. Mise en place et distribution des crédits	10.1 Libération des fonds de crédit 10.2 Distribution des fonds aux producteurs et aux productrices	IMF OP	novembre
7. Renforcement des capacités (formation-appui conseil)	7.1 Réalisation de sessions de formation 7.2 Réalisation de voyages d'études	IMF OP	Novembre

3. Suivi de l'opération

Étapes	Contenu des étapes	Parties prenantes	Période indicative
11. Suivi des stocks et entretien des magasins	11.1 Ouverture de magasins et vérification périodique de l'état des stocks 11.2 Entretien des magasins	OP IMF	Novembre - Avril
12. Suivi des crédits	12.1 Suivi de la mise en place des AGR 12.2 Suivi du remboursement des crédits	OP IMF	Novembre - Avril

4. Evaluation de l'opération

Étapes	Contenu des étapes	Parties prenantes	Période indicative
13. Bilan de l'opération	13.1 Calcul des résultats économiques 13.2 Analyse difficultés rencontrés et mesures d'amélioration	OP IMF	Juillet-Août
14. Restitution aux membres de l'OP	14.1 Organiser une assemblée générale pour exposer les résultats de l'opération	OP	Juillet-Août



7. Conseils pour les étapes de l'activité du warrantage

● La négociation avec l'IMF

L'organisation paysanne peut améliorer ses capacités de négociation du contrat avec l'institution de microfinance.

Quels sont les prérequis pour bien négocier ?

L'institution de microfinance a besoin de faire confiance avant d'accorder un prêt. L'organisation paysanne doit avoir un agrément, mais ça ne suffit pas.

Elle sera plus crédible si elle remplit les critères suivants :

- Etre dynamique avec des actions concrètes visibles sur le terrain au profit de ses membres ;
- Ne pas avoir une mauvaise réputation dans d'autres institutions financières ;
- Avoir une bonne organisation interne ;
- Garantir la tenue régulière de réunions ;
- Garantir une bonne circulation de l'information entre les membres ;
- Disposer d'outils de planification ;
- Connaitre les besoins et la capacité de stockage des membres ;
- Disposer de magasins de stockage ;
- Garantir des stocks de bonne qualité ;
- Montrer, en définitive, que toutes ses qualités sont respectées grâce à un règlement intérieur.

Qui doit négocier ?

Ce sont les responsables de l'OP qui sont chargés de négocier le protocole d'accord et le crédit. Si besoin, ils peuvent être accompagnés par des personnes ressources.

Négocier quoi ?

- Le montant demandé ;
- Le taux d'intérêt ;
- Le délai de mise à disposition des fonds ;
- Les conditions de dénouement des crédits ;
- Le contrôle et le suivi des stocks ;
- Le rayon d'action de l'intervention (car certaines IMF refusent d'aller au de la d'un certain nombre de kilomètres) ;
- L'évaluation conjointe et progressive des termes du contrat

● Le stockage

L'existence de magasins fiables et sécurisés constitue l'une de ces conditions préalables, non seulement pour gagner la confiance du producteur/productrice (qui est amené à confier sa production), mais également celle de l'IMF qui doit pouvoir préserver la valeur de sa garantie. Le magasin doit être en bon état avec des accès fermés à l'aide d'une barre de fer.

Avant de stocker, chaque producteur ou productrice doit déterminer le nombre de sacs qu'il souhaite warranter.

L'OP doit elle aussi se renseigner sur les prix des marchés de la zone concernée, ceci parce que l'IMF donnera un crédit équivalent à 80% de la valeur du stock.

Les produits doivent être de bonne qualité, bien secs, traité et conservés dans des sacs neufs.

Veillez ensuite à respecter les règles suivantes :

Sur chaque sac, écrire la spéculation et le nom du propriétaire ;

Stocker les sacs sur des palettes ;

Traiter avec les produits contre les attaques des parasites.



97°

● Le Crédit

L'activité de warrantage est collective, car les crédits sont octroyés aux banques de céréales qui les repartissent ensuite parmi les membres selon la valeur des quantités stockées. Cela implique une bonne coordination entre les membres de chaque groupement.



En effet, le crédit étant octroyé à un groupement il n'est décaissé que quand tous les membres ont stocké. La solution appliquée par la COPSA-C et la Direction des Caisses Populaires du Sud- Ouest est d'octroyer 3 crédits par banque de céréale et par campagne dans les mois d'octobre, novembre et décembre et de limiter les temps de constitution des stocks à une semaine par mois. La valeur du stock est calculée en fonction des prix sur le marché en période de récolte.

Le magasin est alors fermé avec 2 serrures différentes (une pour les producteurs, l'autre pour l'IMF) et enfin le dossier est monté.

L'institution de microfinance octroie le crédit warrantage, qui correspond à 80% de la valeur des sacs stockés en garantie. L'opération de demande et d'octroi du crédit peut aller d'une semaine à trois semaines maximum.

- Eléments du dossier que les banques de céréales doivent transmettre à l'OP : la liste des membres avec les spéculations stockées et les prix .

- Eléments du dossier que l'OP doit fournir pour la demande du dossier : la liste des membres avec les spéculations stockées et les prix stockés, la lettre de référence et l'agrément juridique de l'OP.

● Le Suivi

Même si les meilleures conditions sont réunies au départ, le stock peut se détériorer au cours du temps : dessiccation, pourriture, ravageurs ou maladies, inondations, etc. 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.

L'IMF doit vérifier l'état de tout le stock au moins une fois par mois au cours des 6 à 8 mois de la période du stockage. En cas d'attaque d'insectes, le comité de gestion applique le produit de traitement si l'attaque est moindre. Si elle est élevée, il fait sortir les sacs attaqués.

● Le remboursement et le déstockage

Le remboursement du crédit warrantage se fait entre avril et juin, et les producteurs et les productrices peuvent récupérer leurs sacs.

S'il y a des problèmes pour rembourser, l'Organisation Paysanne peut gérer, en accord avec la Caisse populaire, la vente groupée des sacs mis en garantie.

Pour rembourser leur crédit, différentes possibilités existent pour les producteurs et les productrices:

- *Les revenus des AGR ;*
- *La vente des animaux ou des céréales ;*
- *La vente d'une partie des stocks. L'autre partie reste pour satisfaire les besoins alimentaires de la famille.*

DESTINATION SACS DESTOCKES
Consommation
Investissement dans la campagne : semences, intrants et main d'œuvre
Vente
Remboursement



97°

8. L'utilisation du Crédit

Financement d'activités productives
* Récolte du coton
* Financement de petit commerce (essence, condiments,..)
* Elevage
* Jardinage
* Améliorer productivité (semences, bœuf, engrais)
* Financement d'une activité productrice
Achat de céréales
* Achat de mil pour le dolo
Scolarité (tenue, cantine, frais,..)
Epargne
Fêtes
Argent de poche
Remboursement



Blindly a 1000's Omani

9. Information, formation et sensibilisation

Si le warrantage connaît un bon début à la COPSA-C, c'est grâce au travail de sensibilisation qui a été fait avant le démarrage.

Pour cela, il fallait des animateurs qui connaissent bien la région et qui sachent comment parler aux producteurs. C'est à force de sillonner les villages pour rencontrer les producteurs, les écouter, échanger avec eux, parfois avec l'aide de schémas esquissés à même le sol, que le système a commencé à se mettre en place.

La sensibilisation, la mobilisation sociale et l'animation se sont révélées indispensables. Mais la sensibilisation toute seule n'est pas suffisante. Il a fallu aussi faire des démonstrations pour convaincre les producteurs afin qu' ils ne se sentent pas dépossédés.

Lorsque la première saison de warrantage se déroule bien, on peut s'attendre à ce que tout le monde s'y mette.

● 7 ARGUMENTS POUR SENSIBILISER LES PRODUCTEURS ET LES PRODUCTRICES A ADHÉRER AU WARRANTAGE



1. Vous mettez votre stock en sécurité contre les ravageurs et les vols ;
2. Vous ne gaspillez plus votre récolte ;
3. Vous ne bradez plus votre production ;
4. En période de soudure votre stock est encore disponible ;
5. Vous avez accès à un crédit pour vos intrants et vos besoins familiaux et sociaux, et cela, facilement, sans devoir justifier de l'utilisation du crédit ;
6. Vous pouvez investir dans des AGR ;
7. Vous pouvez bénéficier de l'accompagnement de l'OP pour la commercialisation.



97°

10. Le warrantage équitable et accessible à tous et à toutes

Le système de warrantage de la COPSA-C se destine principalement aux petits producteurs qui sont les plus exposés à l'insécurité alimentaire.

Le règlement intérieur du warrantage, qui est commun à toutes les banques de céréales membres de la COPSA-C, limite les quantités que chaque producteur peut stocker à 10 sacs pendant les 2 premiers tours de stockage. Cela, pour éviter que les magasins soient remplis par les gros producteurs.

Cette règle offre l'opportunité aux femmes de stocker et gérer leurs quelques sacs de production.

La COPSA-C promeut aussi la participation des femmes au système à travers la sensibilisation dans les villages de la zone.

En plus, le warrantage est un mécanisme d'inclusion financière particulièrement efficace, en particulier auprès les petits producteurs et les petites productrices qui sont généralement exclus du système bancaire traditionnel.



11. Le règlement intérieur warrantage

Pourquoi un règlement intérieur warrantage?

Discipliner et orienter l'action ;
 Situer les responsabilités et formaliser les engagements ;
 Valoriser l'action ;
 Avoir un document de consensus ;
 Etre crédible en face des IMF ;
 Avoir un outil de suivi, bilan ;
 Assurer la durabilité ;
 Prendre en compte les spécificités de l'opération ;
 Prévenir et gérer les conflits ;
 Maintenir un esprit coopératif (cohésion sociale) ;
 Préciser les mécanismes et les principes.



Le contenu

CONDITIONS D'ADHESIONS POUR LES MEMBRES
 REGLES DE LA PRATIQUE DU WARRANTAGE

- Conditions de stockage
- Conditions d'octroi du crédit
- Conditions de remboursement
- Conditions de déstockage

ACTEURS WARRANTAGE : ROLES ET RESPONSABILITES

MESURES A PRENDRE EN CAS DE NON RESPECT DES
 REGLES ET DES ENGAGEMENTS

MODE DE REGLEMENT DES LITIGES

MESURES POUR LA PROMOTION DE LA PARTICIPATION
 DE PLUS DEMUNIS ET DEMUNIES



12. Les rôles et les responsabilités des acteurs

ACTEURS	ROLES	RESPONSABILITES
Producteur ou productrice	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter le warrantage comme stratégie de gestion de la production 	<ul style="list-style-type: none"> • Respecter les règles fixées par l'OP et les IMF dans la pratique du warrantage • Participer pour fixer les règles de warrantage et leur actualisation
Organisation de producteurs et de productrices (OP)	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser les demandes d'avances des membres • S'assurer de la bonne conduite de leurs membres • Acquérir les magasins et mobiliser les stocks • Veiller à la bonne surveillance et conservation du stock • Redistribuer le crédit • Mobiliser des membres pour le remboursement du crédit 	<ul style="list-style-type: none"> • Informer et renforcer les capacités de membres sur le warrantage • Identifier une IMF partenaire • Négocier les conditions des prêts pour les membres • Etre responsable de l'entreposage et la gestion des stocks • Suivre les crédits en retard et assumer sa responsabilité collective en cas de non solvabilité d'un membre • Etre responsable de la redistribution et du remboursement du crédit

ACTEURS	ROLES	RESPONSABILITES
Institution de Microfinance (IMF)	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter le warrantage comme stratégie de gestion de la production 	<ul style="list-style-type: none"> • S'assurer de la sécurité du stock • Appliquer les bonnes pratiques de warrantage • Faire vendre le produit en cas de non remboursement
Partenaires Techniques et Financiers (PTF)	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagner l'IMF et les OP dans la démarche de warrantage 	<ul style="list-style-type: none"> • Appuyer les IMF et les OP dans la formation sur les principes, les règles et la technique de warrantage. • Appuyer les OP dans la formation en vie associative, gestion administrative et comptable • Améliorer la disponibilité d'infrastructures de stockage adéquates ainsi que la disponibilité des ressources financières au niveau des IMF • Faciliter la relation entre les OP et les IMF



97°

13. Intérêt du warrantage pour les différents acteurs

Intérêt pour le producteur ou la productrice

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.

En outre, le warrantage a potentiellement la capacité d'agir sur les sphères économiques et sociales des ménages ruraux, à travers :

Le renforcement de la sécurité alimentaire ;

La diversification des activités économiques en dehors de la saison des pluies ;

L'augmentation des rendements agricoles ;

Structuration de la demande en intrants et économie d'échelle.

Intérêt pour les organisations des producteurs et productrices

Avec le warrantage, le rôle et l'utilité des services de l'organisation paysanne (service de stockage, recherche et parrainage du crédit, recherche de débouchés et amélioration des revenus de la commercialisation de produits agricoles,...) sont bien mis en évidence. Le warrantage favorise la structuration et la professionnalisation des groupements des producteurs et productrices et leur permet de réaliser des économies d'échelle. Aussi, la capacité de négociation des producteurs quant aux prix des céréales pourrait être renforcée.

Le warrantage favorise aussi la solidarité et la cohésion sociale au sein d'une communauté.

Intérêt pour les Institution de Microfinance (IMF)

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.

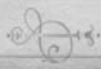
En effet, la production céréalière stockée présente une forte valeur marchande pour l'IMF qui peut facilement être reconvertie en liquidité en cas de non-remboursement du prêt accordé.

En plus, quand 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.

Intérêt pour L'Etat

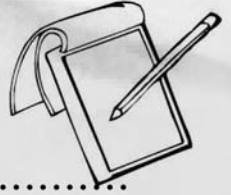
L'amélioration du stockage permet de réduire les pertes post récolte et d'améliorer significativement les possibilités de commercialisation d'un pays.

Par les effets positifs et multiples générés, le warrantage peut constituer un outil efficace pour la politique de l'Etat en matière de sécurité alimentaire des populations et de lutte contre la pauvreté en milieu rural.



97°

NOTES



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

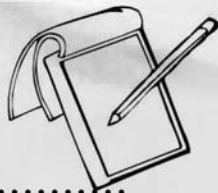
.....

Blank page for notes



97°

NOTES



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

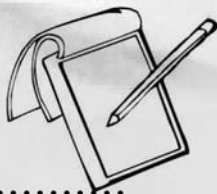
.....

Copyright © 1999 Creative



97°

NOTES



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

© 2005 Pearson Education, Inc.

Ce guide a été élaboré dans le cadre du Projet
«Mise en place d'un centre d'info-formation sur le
warrantage dans le Sud-Ouest du Burkina Faso»
Financé par la Coopération Suisse, la CISV et la FAO.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



Ce Guide a été réalisé par Atelier Performances
atelier.performances@gmail.com