



Gestion des intrants et genre

Le warrantage équitable appliqué par l'union Cigaba

Auteurs : Agnès Le Magadoux, Adamou Mahamane, Fatouma Déla Sidi, Alice Van der Elstraeten

1. Introduction

L'apport des femmes au secteur agricole et aux entreprises rurales est largement confirmé. Pourtant les productrices ont moins accès aux intrants et aux services agricoles que leurs homologues masculins et ceci a une incidence négative sur le développement agricole et rural et sur la sécurité alimentaire.¹

Depuis le démarrage du projet de la FAO « Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et la sécurité alimentaire » (appelé « projet Capitalisation »), la dimension genre occupe une place particulière dans toutes ses actions. De même, le projet FAO « Intensification de l'agriculture et des boutiques d'intrants coopératives » (appelé IARBIC) intègre les besoins spécifiques des productrices dans toutes ses activités.



À l'heure actuelle, l'existence d'inégalités entre producteurs et productrices est suffisamment démontrée. Il est désormais utile d'illustrer ces inégalités, de les comprendre et de les analyser car les données dans le domaine sont insuffisantes. Cette analyse a été appliquée au warrantage pour mieux faire apparaître les obstacles, les difficultés et les contraintes auxquelles se heurtent les productrices.

Ce document est une étude de cas sur le genre et le warrantage au Niger. Se basant sur les recherches approfondies des équipes des projets Capitalisation et IARBIC, la présente étude donne en détail les informations sur le warrantage et le genre appliqués par l'union Cigaba de Konkorindo, à Dosso au Niger.

La présente étude a été menée en février-mars 2010 et mis à jour en avril 2013.

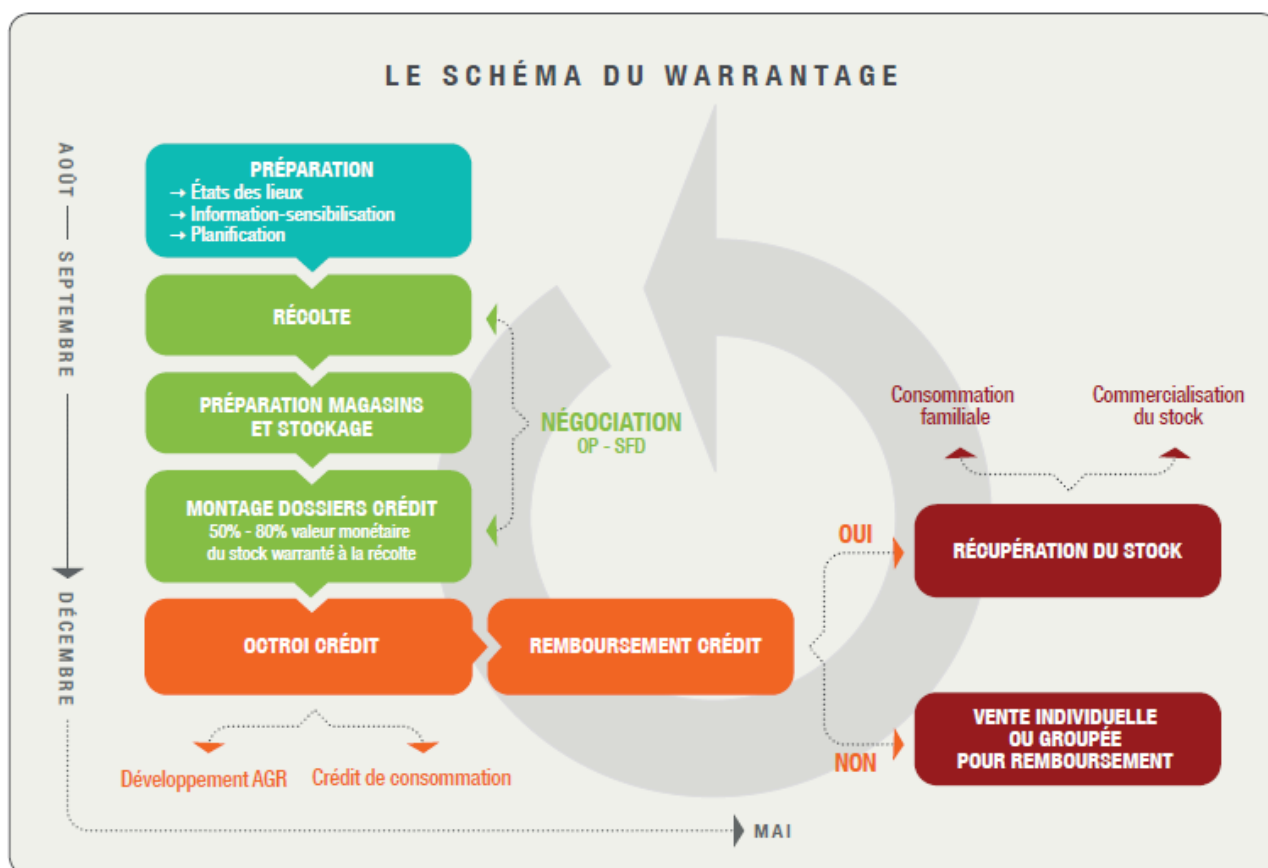
Par ailleurs, cette étude de cas a pour objectif de montrer comment le warrantage appliqué par l'union Cigaba prend en compte les inégalités entre les producteurs et les productrices, quelles sont les difficultés rencontrés et les possibles pistes de solutions.

L'étude de cas peut aussi faire fonction de guide pour mieux comprendre les différents problèmes des hommes et des femmes dans l'opération du warrantage, pour mieux appliquer et répliquer cette pratique au sein d'autres unions ou organisations paysannes au Niger ou dans d'autres pays.

¹ FAO, 2011, La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2010-2011 (SOFA), Les femmes dans l'agriculture, Comblant le fossé entre les hommes et les femmes pour soutenir l'agriculture, Rome

Table des matières

1. Introduction	2
2. Le warrantage au Niger	4
3. Le warrantage appliqué par l'union Cigaba	4
3.1. Présentation de l'union Cigaba.....	5
3.2. Contexte socioéconomique de l'union Cigaba	7
3.3. Exploitations familiales à Konkorindo	11
3.4. L'opération de warrantage	13
5. Conclusion	22
6. Annexes	23
6.1. Tableau détaillant le déroulement de chaque étape du warrantage et relevant les questions de genre les plus saillantes.....	23
6.2. Bibliographie	26



Le schéma du warrantage explique étape par étape le processus du warrantage, comme appliqué au Niger et au Burkina Faso.

2. Le warrantage et le genre au Niger

Dans le cadre du projet Intrants de la FAO (1999-2008), le warrantage a été conçu comme un moyen de générer des ressources financières additionnelles pour la mise en œuvre d'activités génératrices de revenus (AGR) et pour améliorer les revenus par la vente d'une partie de la récolte en période de soudure lorsque les prix sont au plus haut en vue d'investir dans l'achat d'intrants pour la nouvelle campagne.²

Dans certains pays de la région ouest-africaine, ce sont des prestataires de service spécialisés, appelés « tiers détenteurs » qui ont développé le warrantage au niveau commercial, mais au Niger c'est un dispositif utilisé surtout au niveau paysan.

Le warrantage consiste dans la possibilité pour tout agriculteur ou agricultrice d'offrir sa récolte en gage du remboursement d'un prêt sollicité pour financer le début du cycle de production suivant ou toute autre activité agricole.³ Le crédit warranté se noue au moment où les prix sont au plus bas et se dénoue au moment où les prix ont augmenté significativement. L'opération dure généralement quelques mois (de trois à six mois) et se situe entre deux cycles saisonniers de la production agricole. Le crédit est généralement remboursé avec les revenus des AGR, et non avec les produits de la vente du stock de garantie. Le recours à la garantie (stock) se fait uniquement en cas de difficulté de remboursement avec les revenus de l'AGR.⁴

Définition warrantage :

Le warrantage est un système de crédit rural qui consiste, pour une OP et/ou ses membres, à obtenir un prêt mettant en garantie un produit agricole non périssable (mil, sorgho, riz, maïs, sésame, gombo, arachide etc.) et susceptible d'augmenter en valeur. Ce crédit permet aux producteurs et productrices de générer des revenus supplémentaires pendant la période qui suit la récolte.



Le warrantage paysan au Niger est considéré comme une bonne pratique⁵ qui a été reproduite dans la majorité des régions du pays et appuyée par différents intervenants nationaux et internationaux. Le warrantage laisse des bénéfices réels aux paysans, il est visiblement durable et performant en matière de remboursement. Le warrantage est un processus relativement simple et maîtrisable d'un point de vue technique. Néanmoins, le warrantage n'a pas encore atteint son potentiel maximal et les recherches se poursuivent pour améliorer la pratique, notamment par rapport à l'approche genre. Il ressort des expériences que le warrantage est un bon outil pour relancer la coopération entre paysans et paysannes, ce qui aura des autres retombées bénéfiques plus globales dans le monde rural.

² Coulter, J. Et Mahamadou, S. 2009, Revue du warrantage paysan au Niger, Niamey

³ Association ICAR, République du Niger, Programme de développement des services financiers ruraux (PDSFR), 2005, Mission de capitalisation des expériences de crédits garantis par le warrantage de produits agricoles, Niamey.

⁴ Projet Intrants, Le développement du warrantage au Niger : Communication du Projet Intrants FAO au colloque FARM, Paris, Décembre 2007 BIM 12 Février 2008

⁵ Projet Capitalisation, Salmou Hassane, Fatouma Déla Sidi, Fiche de bonne pratique : Le warrantage au Niger, une pratique adaptée aux besoins des petits producteurs et productrices, Juillet 2012.

3. Le warrantage appliqué par l'union Cigaba

En 2010, le projet « Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire » (ou projet Capitalisation) de la FAO au Niger, a conduit une enquête participative sur la pratique du warrantage auprès de l'union Cigaba de Konkorindo, afin de cerner la situation et d'envisager des actions pour améliorer l'égalité entre les producteurs et les productrices dans le domaine du warrantage, et ainsi dans la gestion des intrants. Après une présentation du contexte socio-économique de l'union Cigaba et de ses membres, l'examen des résultats de l'enquête démontre, dans une optique de gestion des intrants, les disparités entre producteurs et productrices en termes d'accès et de résultats. Les points d'ancrage pour l'amélioration de la situation des productrices seront également décrits.

Cette étude de cas ne se veut pas une généralisation. Elle permet toutefois d'ouvrir des champs de réflexion et d'élargir les questionnements conduisant à s'écarter des constats classiques ou, au contraire, les confirmer par des faits concrets.

3.1. Présentation de l'union Cigaba

Au moment de sa création en 2004, l'union Cigaba était composée de cinq organisations paysannes (OP). L'union couvre en 2013, 20 villages et est composée de 50 OP, 25 masculines et 25 féminines, totalisant 1092 membres (335 hommes et 335 femmes). Cinq villages attendent l'obtention de leur agrément pour adhérer à l'union ce qui pourrait augmenter le nombre de villages à 30 et le nombre d'OP à 60.⁶

L'union a pour objectif de :

- (i) renforcer la solidarité et la bonne cohésion des membres,
- (ii) lutter contre la pauvreté des membres des villages, voire de la commune,
- (iii) faciliter l'accès à des aides extérieures,
- (iv) développer les villages de la commune, voire du département.

L'union se structure autour d'une assemblée générale qui se réunit une fois par an et d'un bureau décisionnel et de gestion composée de huit membres, qui étaient tous des hommes en 2010. Elle a mis en place des comités thématiques de gestion relatifs à chacune de ses activités pour lesquelles aucun règlement intérieur n'a été prévu. Les membres du bureau et du comité ne reçoivent aucune rémunération et les frais connexes à la mise en œuvre des actions ne sont pas assurés par l'union.

En avril 2013, grâce à la sensibilisation de l'union à la prise en compte du genre, le bureau comprend deux femmes parmi les huit membres: la vice-présidente de l'union et la trésorière adjointe de l'union. En dehors du bureau, il y a trois commissaires aux comptes (dont une femme) et quatre conseillers (dont une femme).

L'union dispose de deux magasins destinés au warrantage et d'une boutique d'intrants. Les ressources financières de l'union reposent sur les droits d'adhésion et des financements. Les droits d'adhésion sont perçus régulièrement tandis que les cotisations annuelles et les subventions le sont de façon irrégulière.

L'union a été appuyée par le projet Capitalisation, le projet IARBIC, l'ONG Hellen Keller International, Catholic Relief Services et la coopérative de service TANAADI (« l'épargne » en haoussa). Depuis 2004, TAANADI octroie trois types de crédit (le crédit warranté, le crédit féminin et le crédit engrais). L'union Cigaba bénéficie de la confiance de son partenaire financier, TAANADI, vu que depuis le démarrage de cette collaboration, aucun remboursement n'a fait défaut jusqu'en 2011.⁷

Néanmoins TAANADI, l'institut de micro-finance, souffre d'une trésorerie limitée, ce qui a un impact sur les allocations de crédit (disponibilité, retards, échéances). TAANADI n'as pas toujours la capacité de répondre aux besoins de l'union.

⁶ Arrêté du 18 octobre 2012 portant agrément de l'union Cigaba de Konkorindo

⁷ En 2011 un nombre d'OP n'as pas été capable de rembourser leurs crédits à cause des intempéries (fortes pluies) qui ont fait effondrer certains magasins de warrantage construit en banco, détruisant ainsi les stocks mis en warrantage. La même année un responsable d'un magasin de warrantage a recouvert les crédits auprès des membres et c'est enfui avec l'argent. Le responsable de TAANADI confirme que les recouvrements sont en cours.

C'est grâce à l'impulsion du crédit de TAANADI que l'une des OP fondatrices de l'union s'est lancée dans la première opération de warrantage en 2003. Suite aux résultats obtenus lors de cette expérience de warrantage, TAANADI s'est engagé à soutenir une deuxième campagne si plusieurs OP constituaient une union. C'est ainsi que l'union Cigaba est née et qu'elle a pu développer les activités de warrantage, la boutique d'intrants, le champ école paysan, les crédits engrais et les crédits féminins.

En 2010, l'union Cigaba et quatre autres unions ont formé la Fédération FARA'A (« la gaité » en haoussa). La fédération a comme objectif « l'approvisionnement et le réapprovisionnement régulier de ses membres en intrants agricoles, la promotion d'activités économiques, sociales et culturelles et l'encouragement de la recherche-action paysanne ». En 2013 on a pu constater que cette fédération n'existe que sur papier et qu'elle n'a réalisé aucune activité. Les principales causes de cette inertie seraient liées, selon le président de l'union Cigaba, qui est en même temps président de la fédération, à des insuffisances organisationnelles comme la méconnaissance par les membres du bureau des principes du fonctionnement d'une fédération et des rôles et responsabilités des membres ainsi qu'aux difficultés de mobilisation de ressources au niveau des unions.

L'union Cigaba s'inscrit dans un contexte social caractérisé par une culture communautaire et une connaissance mutuelle profonde. Elle offre de multiples services qui sont ouverts à ses membres ainsi qu'aux non membres. Les capacités de l'union pour gérer l'ensemble des services offerts sont bonnes et la circulation des informations entre elle et ses OP membres est de qualité. L'union est une référence en matière de warrantage.

En 2010, au niveau des OP membres on pouvait constater un fort taux d'analphabétisme qui constituait un handicap considérable et qui a des répercussions sur leur évolution. À cela s'ajoutait l'absence de formation dans le domaine organisationnel et associatif. Une telle formation permettrait à l'union de se doter de règles et de procédures plus performantes pour conduire les activités et pallier les insuffisances dans la maîtrise des documents contractuels. Cette formation permettrait également de négocier plus aisément avec les partenaires, notamment financiers, et de défendre des intérêts communs. Elle atténuerait des dysfonctionnements, comme la superposition et le cumul de rôles et stimulerait l'adhésion à un projet commun qui pourrait favoriser, par exemple, le paiement des cotisations qui font souvent défaut.

Ces difficultés auxquelles l'union a été confrontée, ont été documentées lors de la recherche-action du Projet Capitalisation en 2010. Pour faire face à ces problèmes le Projet Capitalisation (à travers le Fonds Amélie) et le projet IARBIC se sont mis ensemble pour renforcer l'union Cigaba à travers différentes formations en vie associative et la mise en place de cinq centres d'alphabétisation dans la zone de l'union. Au total 117 personnes ont été formées, dont 88 femmes. à Tsandarawa, Koren Guilme, Konkorindo, Gazila et Dan Gari.

Le premier cycle d'alphabétisation étant encore en cours, il est difficile de mesurer l'impact dans les villages. Les apprenants et apprenantes témoignent :

- Zoubeirou Koundou, Konkorindo « *Grace au programme d'alphabétisation, je sais à présent lire et écrire. Lors que je participe à une formation, j'arrive à prendre des notes qui me permettent de faire une restitution une fois de retour au village. Grâce à mes nouvelles compétences, je viens d'être recrutée temporairement par l'ONG Oxfam pour remplir dans mon village les fiches de pesée d'enfants afin d'identifier les malnutris. Cette activité me rapporte 15 000 FCFA par mois.* »
- Sani Bako, Tsandarawa « *Avant le programme d'alphabétisation nous ne savions ni lire, ni écrire. Mais maintenant, tout va bien. Nous pouvons écrire des choses que nous ne connaissions pas et les garder en archives pour pouvoir, en cas de besoin, les ressortir un jour. (...) En ce qui concerne nos enfants, nous sommes maintenant convaincus de l'importance de leur instruction et nous les surveillons de près pour qu'ils apprennent leurs leçons et qu'ils aillent à l'école régulièrement.* »

En 2013, les changements au sein de l'union sont déjà visibles. L'union Cigaba est en pleine restructuration depuis octobre 2012. Dans ce cadre, elle a obtenu le 18 octobre 2012 un nouvel agrément qui lui attribue comme objectif « la production agricole et la commercialisation des intrants agricole ». L'union dispose désormais d'un règlement intérieur prenant en compte les aspects de parité hommes-femmes et les critères d'adhésion des OP ont été adaptés.

Concernant les OP féminines, 13 d'entre elles se sont regroupées en union mettant en œuvre diverses activités : le crédit, le champ collectif et l'alphabétisation. Le contexte est dit favorable à la participation des femmes à la vie associative. Il semble cependant qu'elle soit permise « entre elles » car l'union reste bien « masculine » : séparation des services tels que le crédit, la monopolisation des pouvoirs tels les organes directeurs et la concentration des décisions telles que pour le warrantage.

➤ **Nœuds à desserrer pour une gestion d'intrants plus égalitaire au sein de l'union Cigaba et ses OP⁸**

L'union Cigaba et ses membres, à l'image de nombreuses organisations paysannes, reproduit les distorsions conduisant à une sous-estimation des productrices :

- Composition masculine des organes de décision ;
- Activités pour les « hommes » et activités pour les « femmes ». Par exemple: le crédit engrais pour les uns et le crédit femmes pour les autres ;
- Différenciation des organisations masculines et des organisations féminines, notamment pour le warrantage ;
- Minorité des productrices dans les activités au bénéfice des membres qui devraient être accessibles à tous et à toutes, par exemple: le champ école paysan ;
- Discours positif à l'égard des productrices mais cantonnement de celles-ci dans leurs « sphères » ;
- Absence de réflexion sur les rythmes, activités et capacités des productrices. Par exemple : le crédit féminin qui ne se « cale » pas dans le temps avec le calendrier agricole des productrices.

De plus, les productrices elles-mêmes souffrent des limitations déjà connues, principalement :

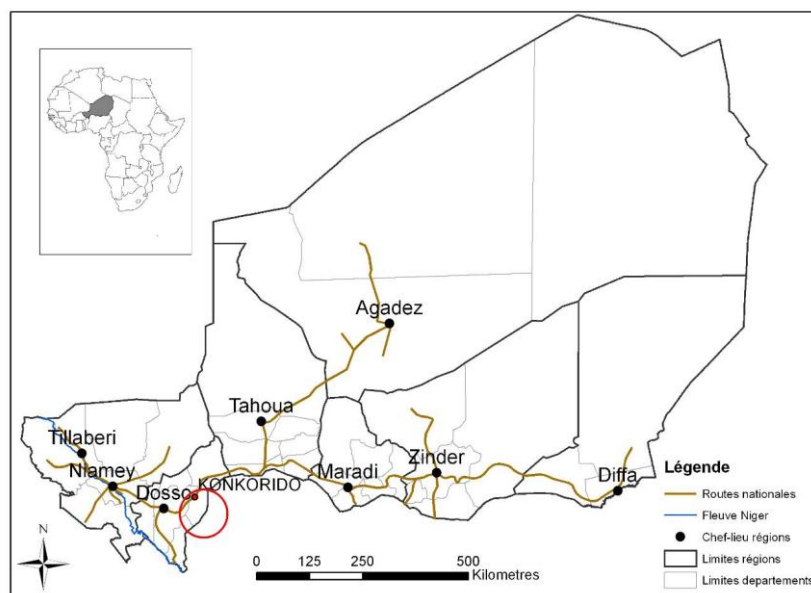
- Analphabétisme : par exemple, sur les 60 membres d'une des OP féminines de Konkorindo, seules deux savent lire et écrire en arabe (3,33%) et aucune en français ;
- Difficultés à négocier et à se faire entendre ;
- Absence de contrôle des biens par les femmes.



⁸ Situation lors de l'enquête en 2010

3.2. Le contexte socio-économique de l'union Cigaba

L'union Cigaba⁹ se situe à Konkorindo, localité non loin du Nigéria qui fait partie de la commune de Kiéché dans le département de Dogon-Doutchi, un des cinq départements de la région de Dosso. La population de Konkorindo est composée de Haoussa, majoritaires, de Zarma et de Peuls.



- **Généralités** (démographie, ménages agricoles, superficie des exploitations) : la population agricole est à 50,8% masculine et 49,2% féminine (à l'égal de la moyenne nationale) ; 3,7% des ménages agricoles sont gérés par une femme (moins élevé que la moyenne nationale qui est de 6,6%) et 96,3% par un homme¹⁰. La taille des ménages avec un homme à la tête est de 7,3 personnes dont 1,9 actif masculin et ceux gérés par une femme de 4,2 personnes, dont 1,8 actif masculin. La superficie moyenne des exploitations est, pour les chefs, de 6,10 ha et, pour les cheffes, 5,9 ha. Ces superficies sont plus élevées que la moyenne nationale, respectivement de 4,09 ha et 3 ha.
- **Instruction** : le niveau d'instruction est faible et l'écart entre les hommes et les femmes est relativement élevé : 47,9% des hommes et 64,5% des femmes n'ont eu aucune instruction. Pour les responsables de ménages, l'écart est encore plus grand : 100% des cheffes de ménage n'ont aucune instruction contre 65,5% des chefs. Pour ces derniers, 24,1% ont fait le primaire, 6,9% sont allés au collège et 3,4% au lycée. La région de Dosso connaît le taux d'analphabétisme de la population agricole le plus bas du Niger, bien que celui-ci soit toujours important : 50,7% (hommes et femmes agrégés).
- **Activité principale** : presque la moitié des ménages pratique l'agriculture pure, 49,8% des ménages dirigés par un homme et 46,6% de ceux dirigés par une femme (alors qu'au niveau national ces chiffres sont de 11,3% et 7,8%). Ceci pourrait s'expliquer par le type de culture pratiqué dans cette région : il s'agit de l'arachide, cultivée sans association aux autres cultures et pour laquelle de grandes superficies sont réservées.

⁹ - FAO, Equipe nationale du projet Capitalisation, 2010, Rapport de mission d'enquête sur le warrantage à Konkorindo, 17-24 septembre 2010, « Vive la deuxième récolte », Niamey, (document inédit).

- FAO, Equipe Capitalisation et ANIP (Association nigérienne des institutions et professionnels de la microfinance), 2010, La pratique du warrantage à Konkorindo, Résultats de l'enquête menée auprès de l'Union « Cigaba » de Konkorindo, 24-26 février 2010, Niamey, (document inédit).

¹⁰ La majorité des cheffes de ménage ont entre 40 et 44 ans (13,8%) suivi par le groupe d'âge des 65 ans et plus (12,4%) et 50 à 54 ans (11,2%). Pour les chefs de ménages, les proportions les plus élevées sont enregistrées au niveau des 40-44 et 30-34 ans, ainsi que les 25-29 ans (respectivement 13,7%, 13,3% et 11,5%).

- **Foncier** : deux modes de gestion caractérisent les exploitations agricoles :

(i) **la gestion collective** : elle concerne les parcelles gérées par les chefs de ménage (hommes et femmes) qui recourent aux ressources communes, dont la main d'œuvre familiale, pour les exploiter ; ces terres sont appelées « **Gandus** » ;

(ii) **la gestion individuelle** : elle s'applique aux parcelles, dénommées « **Gammanas** », gérées à titre personnel par des membres actifs du ménage.

Comme il y a moins de cheffes de ménage, la superficie totale en gestion collective leur revenant est moindre ; par opposition, comme il y a davantage de femmes dépendantes d'un chef de ménage, la part globale en gestion individuelle est plus importante. Le rapport inverse est observé pour les hommes.

Tableau 1 : Pourcentage des superficies cultivées par mode de gestion et par sexe			
Gestion collective		Gestion individuelle	
Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
62%	21,7%	38%	78,3%

La superficie moyenne cultivée par les hommes, que ce soit en gestion collective ou en gestion individuelle est plus grande que celle cultivée par les femmes : respectivement 3 ha et 2,3 ha et 2,6 ha et 0,6 ha. En gestion individuelle, cela représente quatre fois moins pour les femmes.

Tableau 2 : Superficie moyenne des superficies cultivées par mode de gestion et par sexe			
Gestion collective		Gestion individuelle	
Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
3 ha	2,3 ha	2,6 ha	0,6 ha

- **Mode d'acquisition des terres** : pour les terres gérées collectivement, les femmes les ont davantage reçues en héritage que les hommes (93,6% contre 85,9%). Le fermage ou le métayage ne sont pas concédés aux femmes. Que ce soit pour les uns ou les autres, l'achat est peu fréquent. Pour les terres gérées individuellement, plus des trois quarts des hommes en ont hérité contre moins d'un tiers pour les femmes, alors que plus des deux tiers des femmes ont leur terre en prêt contre seulement 13,6% pour les hommes. L'accès à la terre sous forme de prêt est ambigu car elle peut être reprise à tout moment, freinant l'investissement pour l'amélioration foncière et orientant la production vers des cultures de cycle court.

Tableau 3 : Mode d'acquisition des terres											
Pour les parcelles en gestion collective											
Héritage		Achat		Fermage Métayage		Prêt		Don		Autres	
H	F	H	F	H	F	H	F	H	F	H	F
85,9%	93,6%	1,7%	1%	1,2%	---	8,7%	5,1%	0,7%	0,3%	1,8%	-
Pour les parcelles en gestion individuelle											
79,1%	29,8%	4%	0,6%	1,5%	0,2%	13,6%	67,6%	1,1%	1,3%	0,8%	0,4%

- **Spéculations** : sur les terres de gestion collective, les hommes privilégient la culture du mil et du niébé, alors que les femmes partagent les risques entre trois produits : le mil, puis le niébé et le vouandzou. Ces dernières s'investissent également dans l'arachide alors que les hommes y accordent moins d'importance, pourtant l'arachide est une culture de rente et dite culture « d'homme ». Sur les terres de gestion individuelle, autant les hommes que les femmes s'orientent vers le mil et le niébé. Le vouandzou, culture de « femmes » semble être davantage effectuée par les hommes.

Tableau 4 : Spéculations cultivées selon le sexe du responsable de la parcelle en hectares en gestion collective et individuelle								
	Gestion collective				Gestion individuelle			
	Cultivées par hommes		Cultivées par femmes		Cultivées par hommes		Cultivées par femmes	
	ha	%ge	ha	%ge	ha	%ge	ha	%ge
Mil	379 589	47,07	15 856	28,91	602 332	45,60	7 389	47,50
Sorgho	21 567	2,67	1 005	1,83	76 746	5,81	116	0,70
Riz	3 445	0,42	20	---	4 993	0,37	12	---
Arachide	8 788	1,08	9 590	17,48	18 357	1,38	1748	10,59
Niébé	339 622	42,12	14 392	26,24	532 885	40,34	6 549	39,69
Vouandzou	6 085	0,75	13 020	23,74	3 106	0,23	13	---
Oseille	47 162	5,84	958	1,74	82 063	6,21	673	4,07
	806 268		54 841		1 320 662		16 500	

Le mil est la culture dominante dans tout le Niger. Il constitue l'aliment de base et résiste en général à la sécheresse. Le mil reste la céréale traditionnelle, préférée souvent au sorgho qui a une endurance moindre à la sécheresse. Ce dernier est souvent cultivé pour minimiser les risques. Le vouandzou est une spéculation dont la particularité est de résister aux aléas ; même dans les terrains marginaux il peut y avoir une production conséquente. C'est aussi une culture de rente que s'approprient de plus en plus de chefs de ménage homme¹¹.

En ordre d'importance, pour les terres de gestion collective et individuelle, le mil et le niébé arrivent en tête pour les producteurs et les productrices. Les autres cultures se répartissent différemment avec cependant un intérêt des femmes pour l'arachide en gestion individuelle.

Tableau 5 : Ordre d'importance de chaque culture selon le sexe du responsable de la parcelle en termes de quantité							
	Mil	Sorgho	Riz	Arachide	Niébé	Voandzou	Oseille
Gestion collective							
Hommes	1	4	7	5	2	6	3
Femmes	1	5	7	4	2	3	6
Gestion individuelle							
Hommes	1	4	6	5	2	7	3
Femmes	1	5	7	3	2	6	4

- **Amélioration du foncier** : un peu plus du quart des hommes et des femmes, chefs de ménage, n'améliorent pas leurs terres ; 58,3% des femmes pratiquent la fumure de fonds, beaucoup plus que les hommes (32,4%) et nombre d'entre elles ne recourent ni aux améliorations hydro agricoles ni à celles demandant du labour.

Tableau 6 : Pratique d'amélioration du foncier selon le sexe du responsable de l'exploitation													
Aucune amélioration		Hydroagricole		Fumure de fonds		Hydroagricole et fumure de fonds		Labour avec enfouissement mat. organ.		Fumure de fonds et labour		Autres	
H	F	H	F	H	F	H	F	H	F	H	F	H	F
25,2	25,8	0,2	0,3	32,4	58,3	3,1	----	22,1	2,4	6,5	0,1	10,6	0,4

¹¹ Recensement agricole, op.cit.

➤ **Nœuds à desserrer pour une gestion des intrants plus égalitaire par rapport au contexte socioéconomique de l'union Cigaba**

Les conclusions ne diffèrent pas des habituels constats sur les inégalités d'accès et de contrôle des facteurs de production par les productrices. Les contraintes que celles-ci connaissent sont confirmées et les interrogations pour les lever se multiplient.

- **Cheffe de ménage :** Le recensement agricole dénombre une faible part de femmes chefs de ménage. Toutefois, l'exode rural masculin, la fragmentation des familles élargies, la pression démographique sur les terres changent le paysage social, en augmentant de facto le nombre de femmes chefs de famille, mais sans réduire les freins pour accéder aux divers « capitaux ».
- **Main d'œuvre et budget temps :** Les cheffes de ménage ont à disposition une main d'œuvre masculine moindre pour les travaux agricoles comparé aux chefs de ménages. Ont-elles les moyens de rémunérer une main d'œuvre ? Comment se « débrouillent-elles » pour y faire face ? De plus, les productrices, qui sont en premier lieu main d'œuvre familiale, comment arrivent-elles à concilier le travail des terres de gestion collective et celui des terres de gestion individuelle ? Ont-elles le temps et les ressources nécessaires pour le faire ? Comment et quand mettent-elles en œuvre les activités génératrices de revenus (AGR) ? Les productrices vivent un véritable conflit entre le temps disponible et leur charge de travail, particulièrement en période hivernale. Ce conflit a un impact certain sur la mise en œuvre de leurs activités agricoles et sur la possibilité de bénéficier d'appuis, notamment les formations ou les voyages d'échange.
- **Instruction :** À ce niveau également, le niveau moindre des femmes instruites a un impact négatif sur l'accès des femmes aux capitaux de tous ordres. Dans une économie en mutation où le numéraire est de plus en plus présent, les activités génératrices de revenu (AGR) sont importantes puisqu'elles visent à pallier leur peu de ressources. Toutefois, la concurrence exige des connaissances. Freinées par un faible niveau d'instruction et une alphabétisation minimale, on peut se demander comment les productrices pourront continuer à se positionner sur le marché des AGR, même informel, et en obtenir des résultats positifs.
- **Terre et mode d'acquisition :** L'accès au foncier en société haoussa est traditionnellement clair : *« Le droit coutumier privait certes les femmes de la propriété de la terre et de la liberté de la transmettre à leurs héritiers (...), mais il était relativement équitable dans la mesure où il leur garantissait un accès à la ressource selon leurs besoins et leurs capacités de mise en valeur. (...) Les processus d'éclatement des exploitations agricoles ont engendré un changement progressif mais fondamental dans la tradition du gandu : l'individualisation de la propriété de la terre. (...) Tant que ce droit d'usage (du Gammama) était garanti, le besoin de disposer de terre personnelle ne s'est jamais imposé. »*¹² Le mode d'accès au Gammama qui se dessine est le prêt, lui-même en évolution. *« (...) la terre a pris une valeur marchande, elle se gage, se loue, se vend et s'achète. (...) Mais les prêts se font de plus en plus rares ou précaires, (...), tandis que les enregistrements des transactions foncières montrent une hausse constante des prix des champs ».*¹³

La question de la terre est centrale dans la problématique de genre qui affecte non seulement la problématique de la gestion des intrants, mais aussi toutes les problématiques agricoles. Les constats sur le foncier et son mode d'acquisition laissent interrogateur : quel avenir pour les producteurs et les productrices, notamment ces dernières ? Quelle agriculture familiale se dessine ? Le risque d'exclusion du foncier des productrices n'est-il pas présent ? Les réponses ne sont ni inscrites ni figées mais elles sont à mettre en perspective avec les modalités de gestion des intrants et à garder présentes à l'esprit.

- **Amélioration du foncier :** On constate que les productrices privilégient les améliorations de fumure de fonds, ce qui suppose en partie des engrais. Celles qui font recours au labour sont quasi

¹² Monimart, M., Systèmes agraires et rapports de genre en changements, Sahel : sécheresses, crises alimentaires et déféminisation des systèmes agraires, International Fellow researcher, IIED

¹³ Ibidem

absentes. Est-ce faute d'accès aux équipements qui sont davantage « masculins » ? Est-ce parce que le labour est une activité masculine ? Ne disposent-elles pas suffisamment de main d'œuvre masculine ? Compensent-elles alors par la fumure de fonds ?

- **Spéculations** : On note une certaine concordance des priorités entre type de gestion et entre producteurs et productrices qui se caractérise par la dilution des cultures dites « de femmes » et dites « d'hommes ». On peut émettre l'hypothèse qu'une transformation est en cours : « (...) les pénuries récurrentes de grain au niveau familial font que les femmes se voient contraintes de cultiver davantage de céréales de base au détriment de leurs autres spéculations à haute valeur ajoutée (oseille, niébé, arachide, sésame, etc.) ».¹⁴ Si cela se confirme, comment les ressources et leurs résultats vont-ils se répartir ?

3.3. Exploitations familiales à Konkorindo: Qui fait quoi? Qui décide sur quoi?

A Konkorindo, les règles d'exploitation suivent généralement la tradition haoussa dans laquelle « le Gandu constitue l'unité d'exploitation agricole collective : c'est un bien collectif, un patrimoine confié au patriarche qui gère la production pour la satisfaction des besoins de tous. Outre les champs collectifs, travaillés par tous les actifs agricoles, des champs individuels ou Gammana sont affectés aux femmes mariées et aux dépendants (comme les jeunes hommes). Ils sont mis en valeur simultanément (...) La hiérarchie familiale est sous domination masculine. »¹⁵

Le Gandu est sous le contrôle exclusif du chef de famille. Il en va de même des produits qui en résultent, même si les membres de la famille ont contribué à la production. Lors des récoltes, notamment du mil (aliment de base à Konkorindo), une partie est stockée et gardée pour l'autoconsommation dans le grenier familial par le chef de famille. Ce dernier y prélève les rations journalières pour remettre à sa femme ou, lorsqu'il en a plusieurs, à celle dont c'est le tour de préparer le repas. L'autre partie de la récolte est vendue pour faire face aux besoins de la famille ou, comme à Konkorindo, mise en warrantage. Les produits de la vente, au moment de la récolte et au dénouement du stock warranté, sont gérés par le chef de famille qui les alloue à ses propres besoins et aux dépenses familiales: soins, habillement, mariage (dépenses du ressort des pères), etc.

Dans la mesure où les femmes, individuellement ou collectivement, ne reçoivent pas pour elles mêmes de rations sur les produits de la récolte, elles ne disposent que des produits de leur Gammana. Elles en ont la gestion exclusive. C'est ce qui leur permet (ou non) de couvrir les dépenses qui leur reviennent : mariage (dépenses telles que le trousseau, les ustensiles, les meubles, les habits, les vivres, etc.), tontines, contributions aux décès, aux naissances, aux victimes de catastrophe, accueil des parents, etc. De plus, étant donné l'exode masculin et la fréquence des mauvaises campagnes, les femmes contribuent de plus en plus aux dépenses du ressort du chef de famille, sans forcément bénéficier des résultats du Gandu.

En plus de leurs activités agricoles, les productrices sont chargées des tâches domestiques, dont la collecte du bois et de l'eau. Dans la zone de Konkorindo, dans certains villages, les femmes puisent l'eau la nuit, obligées parfois d'aller dans d'autres villages à plusieurs kilomètres de leurs maisons (trois à cinq km). Elles ne disposent pas d'équipements pour la transformation des produits (arachide, niébé) et elles le font manuellement ou elles doivent aller à plusieurs km où existent des équipements. Dans les deux cas le temps fait défaut.

Comme il a été vu précédemment, les Gandus des chefs d'exploitation sont plus grands que ceux des cheffes d'exploitation et la superficie des Gammanas est quatre fois moindre pour les productrices. Les Gammanas de ces dernières ne sont pas sécurisés dans le temps. En effet, alors que nombre d'hommes ont hérité de Gammanas, (donc sans risque de se le voir retirer), nombre de femmes sont soumises aux aléas d'un prêt foncier.

¹⁴ Ibidem

¹⁵ Monimart, M., Systèmes agraires et rapports de genre en changements, Sahel : sécheresses, crises alimentaires et déféminisation des systèmes agraires, International Fellow researcher, IIED.

A Konkorindo, la situation est identique, sinon davantage marquée. Alors qu'au niveau régional, un peu plus de 30% des femmes possèdent leur Gammana soit par héritage soit par achat, à Konkorindo, la garantie foncière est plus incertaine : sur un groupe de 50 femmes, 20% sont propriétaires (par héritage ou achat suivant l'appartenance sociale ou la capacité financière) et sur un autre groupe de 60 femmes, aucune n'est propriétaire. Toutes ces productrices sont soumises au prêt foncier, dépendantes du bon vouloir des propriétaires terriens et des conditions qu'ils imposent.¹⁶ Ceci entraîne un faible investissement d'intrants pour fertiliser les terres de la part des productrices.

Tableau 7 : Modes d'accès à la terre pour les personnes qui en sont démunies			
Accès	Description	Avantages	Limites
Location simple	Portion de champ mise à disposition pour un temps déterminé contre une somme d'argent relativement importante.	- Durée relativement longue du bail (jusqu'à 10ans) ; - Stabilité dans l'exploitation - Champs généralement de bonne qualité	- Prix fixés annuellement avec hausse ; - Pratique peu répandue ; - A la portée de peu de personnes.
Gage : Talmé	Mise en gage d'un champ en contrepartie d'un emprunt financier.	- Utilisation du champ par le prêteur jusqu'au remboursement de la dette ; - Terres non marginales.	Mode d'accès occasionnel, très souvent en cas de difficulté financière du propriétaire
Sifuri : « sa ka tachi » ou « sème et quitte l'année prochaine »	Contrat annuel d'une portion plus ou moins grande en fonction des capacités financières du locataire.	- Possibilité pour les personnes à très faibles revenus d'accéder aux facteurs de production ; - Pratique très répandue.	- Contrat annuel non renouvelable ; - Terres marginales, de petite taille ; - Nécessité de gros investissements (temps, engrais, etc.) pour de bons rendements.
Octroi de lopin par l'époux à son épouse	Gratuit	- Reconnu comme un droit ; - Pratique répandue.	- Petites superficies marginales ; - Eloignées du village ; - Peu fertiles ; - Choix limité de spéculations possibles.
Mise à disposition de parcelles	Mise à disposition gratuitement par le chef du village à une OP de base.	- Pratique répandue en faveur des OP mixtes, féminines ou masculines ; - Possibilité de bénéficier d'aménagement.	- Exploitation collective ; - Généralement pendant la contre saison donc à des fins de cultures maraîchères.
Note : ces modes d'accès concernent généralement des terres marginales et donnent un droit d'usage pour une durée déterminée conférant à la terre un caractère aléatoire, freinant les investissements (produits fertilisant notamment) et limitant la production.			

¹⁶ Un périmètre de culture de contre saison, équipé de 18 puits maraîchers sur un financement extérieur, est exploité de façon communautaire pendant la contre saison, mais en hivernage, c'est la propriété individuelle qui prime : ce sont les propriétaires qui l'exploitent.

➤ **Nœuds à desserrer pour une gestion des intrants plus égalitaire par rapport aux exploitations familiales à Konkorindo**

Dans une société où le secteur agricole est soumis à des pressions (démographiques, environnementales, sociales, économiques) de plus en plus fortes, il n'est pas étonnant que les schémas sociaux se modifient.

Les coutumes et la tradition sont certes des points de référence pour les communautés, mais en même temps ils évoluent et sont influencés par le monde extérieur. Dans le monde actuel, les informations circulent plus facilement et engendrent peu à peu des changements. Les changements qui s'opèrent dans les schémas sociaux, l'allocation et la gestion des ressources, ainsi que les bénéfices qui en découlent, sont des points importants qui modifient le fonctionnement des exploitations familiales.

Nombre de stratégies, souvent cachées, doivent être actuellement développées par les membres d'une unité d'exploitation pour produire le minimum dont ils ont besoin. Les connaître et les comprendre permettrait de mieux cerner les espaces et les libertés possibles de chacun dans l'utilisation des ressources. Dans une situation où celles-ci s'amoindrissent pour de multiples raisons, il est d'évidence que viser leur égalité en termes de quantité (exemple : le foncier) est peu réaliste, mais viser le partage des ressources et l'égalité dans la prise de décision les concernant est davantage envisageable. Réfléchir sur les budgets de l'exploitation et leurs mécanismes pour des prises de décision consensuelles et des modalités d'application sont certainement des sujets sur lesquels il est nécessaire de se concentrer.

Concernant la gestion des intrants, ces sujets sont d'importance car, au-delà des habituels constats de disparités dans les tâches et les responsabilités et la nécessité de leur redistribution (souvent compris comme l'allègement des tâches des femmes), on est encore peu éclairé sur les capacités de changement pour décider de l'affectation des ressources. Qui utilise les intrants ? Comment ? Avec quelle marge de manœuvre ? Qui en décide ? Au bénéfice de qui et de quoi ?, sont autant d'interrogations qui demandent une réponse pour parvenir à une meilleure gestion des intrants.

3.4. L'opération de warrantage

3.4.1. Processus de warrantage: Qui fait quoi? Qui décide quoi¹⁷?

En résumé, dans une opération warrantage de l'union Cigaba, en 2010, on pouvait constater que :

- Les OP féminines, même faisant partie de l'union Cigaba, ne sont pas éligibles au warrantage bien que « rien ne s'y oppose » et que le « contexte est favorable à la participation des productrices à la vie associative ». Elles sont écartées du processus de l'opération au cours duquel se prennent les décisions : relations commerciales, négociations financières, accords de crédit, discussions organisationnelles, procédures de suivi et de contrôle, etc.
- Les productrices en tant qu'individus peuvent mettre en warrantage leur production qu'elles soient membres ou non d'une OP, comme d'ailleurs les producteurs non membres d'OP : elles sont « utilisatrices » du service de l'union et de celui des OP masculines opératrices du warrantage ;
- Les personnes ayant des difficultés financières sont pénalisées car les frais de stockage sont à régler avant l'obtention du crédit et a fortiori avant le dénouement des stocks ;
- Dès lors où les OP féminines sont absentes des négociations avec le service financier décentralisé ou SFD¹⁸ et où nombre de productrices « warrantent » leurs récoltes sous le nom d'une autre personne (faute de volumes suffisants ou par imposition du chef de l'exploitation), elles sont dépendantes du bon vouloir de cet autre personne à qui elles n'ont d'autre choix que de lui faire

¹⁷ Situation en 2010

¹⁸ Service financier décentralisé (SFD) = Institution de micro-finance (IMF)

confiance. Cela comporte des risques, qu'il s'agisse des modalités, de la valeur ou du remboursement effectif du crédit. Elles n'ont aucune maîtrise ou possibilité de contrôle (mis à part le contrôle social). En conclusion, les productrices ne « warrantent » pas vraiment, elles « gèlent » leurs produits pendant plusieurs mois en échange d'un crédit dont elles ne sont pas signataires et en prévision de leur récupération à la période de soudure. C'est une situation pour le moins ambiguë et peu sécurisante.

Depuis 2010, la situation s'est améliorée et les OP féminines sont davantage impliquées dans l'opération de warrantage et le processus de préparation de l'opération. Les femmes mettent leurs stocks en warrantage sous leur propre nom. Même si les quantités de leurs stocks sont inférieures à celles des hommes, elles pratiquent de plus en plus le warrantage.

Zeinabou Oumarou, de Konkorindo, témoigne « *Avant les femmes n'étaient pas autorisées à demander un crédit. Elles devaient mettre leurs stocks en warrantage sous le nom de leur mari. Moi je vendais ma récolte entièrement et j'ignorais ce que c'était le warrantage. Maintenant, c'est grâce au warrantage que j'ai pu développer des activités qui me procurent des revenus. Je parcours les marchés pour vendre de l'huile d'arachide que j'ai produite et pour acheter des céréales. Je suis connue, je suis visitée, je suis considérée socialement.* »

Annexe 1 : Tableau détaillant le déroulement de chaque étape du warrantage et relevant les questions de genre les plus saillantes.

3.4.2. Résultats: qui met en warrantage et combien?

L'union Cigaba de Konkorindo s'est lancée dans l'opération de warrantage pour la première fois lors de la saison 2002-2003. En 2013, l'union a pu faire onze campagnes de warrantage et a une solide expérience dans la matière.

Le tableau 8, présente l'évolution des différentes campagnes de warrantage depuis la première année. Il donne un aperçu du nombre de villages qui ont participé et le montant du crédit global accordé aux produits warrantés.

Tableau 8 : Evolution du warrantage de l'union Cigaba¹⁹		
Année	Nombre de villages bénéficiaires du crédit	Montant reçu (FCFA)
2002-2003	1	600.000
2003-2004	5	1.845.000
2004-2005	10	18.783.000
2005-2006	29	85.000.000
2006-2007	23	68.826.650
2007-2008	23	59.480.000
2008-2009	25	80.721.000
2009-2010	14	58.761.500
2010-2011	13	21.747.000
2011-2012	12	39.481.500
20012-2013	3	14.000.000

Le projet Capitalisation a commencé à appuyer l'union de Cigaba après la recherche action menée en 2010. Malgré les activités d'accompagnement du warrantage nous constatons une baisse dans les montants de crédits alloués. Ceci s'explique par plusieurs facteurs :

¹⁹ En vert, les années de crise.

- Les années de crise les récoltes sont utilisées essentiellement pour l'alimentation de la famille. Très peu est mis en warrantage. 2004-2005, 2007-2008, 2010-2011 et 2011-2012 sont les années de crise répertoriées.
- Les IMF n'arrivent pas toujours à satisfaire les besoins des producteurs. Le montant financier demandé pour l'opération de crédit n'est pas disponible, ou n'est pas disponible à temps. Certains producteurs ont été découragés et n'ont pas voulu faire du warrantage la campagne suivante. Ainsi lors de la campagne de 2012-2013 (dont les données détaillées ne sont pas encore disponibles), seulement trois villages ont pu bénéficier du crédit de TAANADI. L'union avait fait une demande de crédit d'un montant de 85 000 000 FCFA au système financier décentralisé, mais TAANADI n'a pu leur octroyer qu'un crédit de 9 000 000 FCFA. Pour combler la différence, l'union s'est tournée vers d'autres institutions de microcrédit. Cependant, seul le SFD « A Raya Karkara » (ce qui signifie « développer son terroir » en haoussa) a pu répondre pour un montant de 5 000 000 FCFA. Au total l'union n'a donc réussi à obtenir que 10,58% de ses besoins en crédit.

La campagne de warrantage de 2009-2010

Grâce aux résultats de la campagne de warrantage 2009-2010 communiqués par l'union Cigaba et les OP affiliées, il est possible de dégager des éléments quant à la participation des producteurs et des productrices à une opération d'amélioration de gestion des intrants.

Les tableaux 9 et 10 présentent les produits mis en warrantage par les producteurs et les productrices pour la campagne de 2009-2010, et les quantités warrantées. Ces données ont été collectées sur le terrain.

Tableau 9 : 2009-2010 : Qui met en warrantage quoi?													
	Mil		Arachide		Voandzou		Niebé		Oseille		Maïs		Total
	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	
Total	231	54	146	71	63	62	57	1	22	1	1	0	709
%ge	81	19	67,3	32,7	50,4	49,6	98,3	1,7	95,6	4,4	100	0	

Tableau 10 : Qui met en warrantage quoi et combien ?													
	Mil		Arachide		Voandzou		Niébé		Oseille		Maïs		Total
	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	
Total	1296	71,5	2065	133	215	100	1312	2	44,5	1	200	0	5440
	1367,5		2198		315		1314		45,5		200		5440
%ge	94,77	5,23	93,95	6,05	68,3	31,8	99,85	0,15	97,8	2,2	100	0	

De ces tableaux, on peut déjà dégager les points suivants :

- En nombre, et selon les spéculations, les productrices sont les plus présentes pour le voandzou : 49,6 % et l'arachide : 32,7%, suivi par le mil : 19% ; les producteurs dominent toutes les spéculations, même le voandzou, dite « culture de femmes » ;
- En volume, sur un stock de 5 440 sacs tous produits confondus, 307,5 sacs appartiennent aux productrices, soit 5,65% du total warranté. Malgré une forte présence pour le warrantage du voandzou, les productrices warrantent seulement 31,8% du stock total de cette spéculation. Le même phénomène se retrouve pour l'arachide et le mil, où elles détiennent respectivement 6,05% et 5,23% des quantités warrantées.

Au-delà des chiffres, il est à noter que :

- Nombre de personnes, surtout des productrices, sont « invisibles » dans le warrantage, c'est-à-dire qu'elles stockent au travers d'une autre personne. Les raisons en sont variées : le chef de famille warranté la production collective et individuelle de l'exploitation (Gandus et Gammanas) en son

nom, la quantité étant trop faible pour constituer un sac, plusieurs personnes « additionnent » alors leur produit pour faire un sac ou le « confient » à une personne qui l'ajoute à son stock ;

- Des commerçants et commerçantes (producteurs et productrices parfois) apportent de grandes quantités, par exemple, lors de la campagne 2009-2010 : un producteur warranté l'ensemble du maïs ; une productrice apporte le tiers de l'oseille warrantée et les deux autres tiers sont stockés par 215 producteurs ; pour le niébé, deux commerçants ont warranté, en valeur, 15 000 000 FCFA sur les 18 000 000 FCFA que représentait cette spéculation.
- Certains producteurs, surtout des productrices, préfèrent vendre au moment de la récolte pour disposer immédiatement de liquidités, d'autant que la valeur accordée au stock warranté au moment du dépôt n'est pas forcément concurrentielle avec celle offerte par le commerçant.²⁰ Pour une personne ayant besoin de trésorerie, la vente à la récolte est une solution certes à court terme mais permettant de faire face au jour présent. Parallèlement, un commerçant a tout intérêt à offrir un peu plus que le montant qu'accorderait le SFD sachant qu'en fin de cycle il sera, a priori, gagnant. C'est une stratégie qui se défend car au regard des montants de crédits accordés, on peut se demander si les petits producteurs et productrices sont en mesure d'attendre six mois la plus-value éventuelle du crédit qu'apporterait une AGR.

Les données des tableaux 9 et 10 ont été extrapolées. Les calculs et les moyennes effectués peuvent être remis en cause tenant compte des éléments (déjà évoqués précédemment) suivants :

- des producteurs et/ou des productrices, souvent ces dernières, se rassemblent pour constituer un sac faute de disposer de quantité suffisante pour remplir un sac. Le sac porte le nom de la personne qui warranté officiellement et donc une seule personne est comptée dans les chiffres ;
- une personne qui warranté plusieurs produits est comptée à chaque produit : donc le nombre réel de personnes qui warrantent est moindre que celui obtenu par addition du nombre de personnes warrantant chaque produit ;
- une personne peut représenter à elle-seule le maximum d'une spéculation warrantée.

Toutefois, pour compenser les « creux » des informations délivrées par le terrain, aucun autre choix n'était offert pour mieux cerner le niveau d'implication des producteurs et des productrices dans une opération de warrantage.

Tableau 11 : Qui cultive quoi? Où ? Pour quelle destination ?						
Cultures	Champs familiaux (<i>gandu</i>)	Champs indiv. productrices (<i>gamana</i>)	Culture pour autocons.	Culture pour vente	Culture conduite par producteurs	Culture conduite par productrices
Mil	+++	+	+++	+++	+++	+
Arachide	++	+++	+	+++	++	+++
Voandzou	+	+++	++	+++	+	+++
Niébé	+++	+	+	+++	+++	+
Oseille	+++	++	++	++	++	+++
Maïs ²¹ *	+++	+	+++	+	+++	+

²⁰ Pour rappel, la valeur est établie sur la base des cours les plus bas moins une minoration ; le crédit correspond à 80-90% de cette valeur.

²¹ Le maïs est produit généralement en culture de case (sur les terres très riches et non lessivées).

La campagne de warrantage de 2010-2011

Au cours de la campagne de warrantage 2010-2011, 1 261 sacs ont été mis en warrantage pour un montant de 21.747.000 FCFA. Au total 289 personnes ont mis des sacs en warrantage. Le nombre précis de femmes et d'hommes n'est pas disponible. Seuls les sacs mis en warrantage ont été enregistrés selon les sexes. Une même personne peut mettre en warrantage différentes denrées. Les femmes ont mis en warrantage 56 sacs (soit 4.4%) et les hommes 1 205 (soit 95.6%). Le montant de crédit moyen alloué par sac était de 17 222 FCFA.

Tableau12: 2010-2011: Qui met en warrantage quoi?													
	Mil		Arachide		Voandzou		Niebé		Oseille		Maïs		Total
	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	
Total	100	17	65	21	3	5	66	6	6	0	0	0	289
%ge	85.5	14.5	75.6	24.4	37.5	62.5	91.7	8.3	100	0			

Tableau 13 : 2010-2011: Qui met en warrantage quoi et combien ?													
	Mil		Arachide		Voandzou		Niébé		Oseille		Maïs		Total
	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	
Total	191	17	94	26	5	7	907	6	8	0	0	0	1261
	208		120		12		913		8		0		1261
%ge	91,82	8,18	78,33	21,67	41,66	58,34	99,34	0,66	100	0	0	0	

La campagne de warrantage de 2011-2012

Au cours de la campagne de warrantage de 2011-2012, 2 415 sacs ont été mis en warrantage pour un montant de 39 481 500 FCFA. Au total, 136 personnes ont mis des sacs en warrantage, dont 45 femmes (33%) et 91 hommes (67%). Les femmes ont mis 90,5 sacs (soit 3,6%) en warrantage et les hommes 2 354,5 (soit 96.4%). Le montant de crédit moyen alloué par sac était de 17 051 FCFA.

Tableau 14: 2011-2012: Qui met en warrantage quoi?													
	Mil		Arachide		Voandzou		Niebé		Oseille		Maïs		Total
	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	
Total	55	46	31	19	1	7	40	0	12	0	44	0	211
%ge	54,45	45,55	62	38	12,5	87,5	100	0	100	0	100	0	

Tableau 15 : 2011-2012: Qui met en warrantage quoi et combien ?													
	Mil		Arachide		Voandzou		Niébé		Oseille		Maïs		Total
	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	
Total	565	44	91	34	70	13	1539	0	15	0	44	0	2415
	609		125		83		1539		15		44		2415
%ge	92,77	7,23	72,8	27,2	84,33	15,67	100	0	100	0	100	0	

3.4.3. Crédit et utilisation

Lors de la campagne 2009-2010, le crédit accordé par le SFD a été de 58 761 500 FCFA²², en contrepartie de 5 440 sacs stockés par 709 personnes. La moyenne du crédit accordé par sac (tout en sachant que chaque spéculation n'a pas la même valeur) est de 10 801 FCFA²³. La moyenne de sacs warrantés par productrice est de 1,62 (tout en se rappelant qu'une même personne peut être comptée autant de fois qu'elle apporte un produit différent). Le crédit accordé rapporté au nombre de sacs moyen par productrice donne un montant de 17 496 FCFA. Pour les producteurs, ce même calcul donne un crédit de 106 596 FCFA, soit 6 fois plus. Cependant, en 2009, une productrice a mis en warrantage 10 sacs d'arachide et a reçu 50 000 FCFA de crédit, ce qui fait 5 000 FCFA par sac d'arachide : un large écart entre l'estimation arithmétique et l'expérience de cette productrice.

On peut en tirer une conclusion importante. La connaissance des valeurs de crédits accordés aux productrices et aux producteurs est essentielle pour apprécier l'impact du warrantage en termes d'augmentation de revenus et d'intérêt financier pour les uns et les autres. On sait, cependant, que l'égalité « financière » ne sera pas atteinte, puisque les récoltes dépendent de la superficie exploitée et celle-ci est moindre pour les productrices. De plus, dans la logique du système d'exploitation familiale où les pouvoirs et les avoirs sont concentrés aux mains du chef d'exploitation, la gestion des produits des cultures de gestion collective (Gandu) n'est pas partagée, mais sous le seul contrôle de ce dernier.

Le Projet Capitalisation a travaillé avec l'union Cigaba pour mettre en place un système d'enregistrement des données désagrégées par sexe pour suivre les évolutions dans les différentes campagnes de warrantage, et plus particulièrement pour pouvoir suivre l'évolution de la participation au warrantage des femmes. Faute de moyen de transport, l'union a connu des difficultés pour récolter les fiches de collecte d'information laissées dans les magasins des différents villages.

Les fiches de collecte de données sont remplies par les OP et reprennent les noms des membres et les quantités et types de produits mis en warrantage. Suite aux interventions du projet Capitalisation la coopérative de service TAANADI a mis en place un système de récolte de données désagrégées par sexe sur les crédits octroyés. Cependant, l'exploitation de ces données n'est pas aisée, car le remplissage étant manuel, les données sont souvent illisibles. Comme ni TAANADI, ni l'union ne disposent d'un ordinateur et qu'ils n'ont pas facilement accès à une photocopieuse, la sauvegarde et l'archivage des documents ne sont pas assurés.

Par contre, le warrantage présente pour les productrices des intérêts autres que l'aspect financier, notamment sur les plans social et politique, à savoir l'ouverture sur la vie publique et sur l'extérieur ainsi que le renforcement de leurs capacités. « *Nous avons notre place dans le warrantage. Nous sommes admises dans les voyages d'échanges et dans les réunions ici au village où il nous arrive d'exprimer nos points de vue sans que cela ne soit mal vu, c'est bien et c'est grâce au warrantage* » ; « *A chaque fois que nous recevons des visiteurs, nous nous renforçons mutuellement et nous sommes contentes* ».

Les personnes qui warrantent leur production sont libres de l'utilisation du crédit obtenu. En pratique, les fonds sont essentiellement utilisés dans des AGR, comme il est convenu dans le contrat signé entre les OP et TAANADI (cependant, ce crédit sert parfois à financer l'exode). Les principales AGR pour les productrices sont : l'embouche ovine et l'extraction d'huile d'arachide. Pour les producteurs il s'agit de : l'embouche bovine, le petit commerce et la spéculation des produits agricoles (mil, arachide).

Cette différence entre les AGR féminines et masculines résulte des faibles productions mises en warrantage par les productrices mais aussi de leur crainte à s'engager dans certaines AGR (petit commerce, vente de produits agricoles) qui comportent, selon elles, un risque de perte d'une partie du capital investi. C'est pourquoi elles préfèrent l'embouche qui, d'après elles, est le meilleur moyen de sécuriser les crédits. Cela leur permet ainsi d'échapper à la vente aux enchères du stock warranté en cas d'incapacité de remboursement du crédit. Certaines sous-traitent aussi une partie du crédit à d'autres femmes qui les remboursent en temps opportun. Enfin, toujours d'après les productrices, les revenus des AGR sont difficiles à garder, le risque de les dépenser pour faire face aux charges du ménage est grand.

²² Ce crédit a concerné 14 villages, soit moins de la moitié des villages couverts par l'union Cigaba

²³ Au cours de la campagne de 2010-2011, le montant moyen a augmenté pour atteindre 17 222 FCFA et est resté stable lors de la campagne de 2011-2012 où le montant moyen était de 17 051 FCFA.

En ce qui concerne les AGR, il faut se poser un certain nombre de questions : Que faire pour rentabiliser tant le crédit que les ressources mobilisées pour le « faire travailler » ? Quelle plus-value entre le temps passé (dès lors où les productrices sont déjà surchargées) et le résultat de l'activité ? Quelle organisation pour les AGR : individuellement ou collectivement?²⁴ Est-ce que une OP féminine en soi peut recevoir un crédit ? (cela supposerait que les OP féminines soient éligibles dans le processus de warrantage comme le sont les OP masculines)²⁵. Une dernière option est de garder le principe « chacun est libre de l'utilisation du crédit », considérant que ce qui importe est le remboursement. Seules des investigations portant sur les volumes de crédit, le temps, les ressources mobilisées et les résultats des activités réalisées pourront permettre de répondre à ces questions.

3.4.4. Destination des produits warrantés et les résultats après dénouement

Une fois le dénouement effectif, la destination des produits libérés est laissée à la discrétion des productrices et producteurs. Une partie des stocks libérés sert de semences ou d'alimentation familiale (le dénouement s'effectue à la période de soudure) ou pour le bétail (oseille). Le stock restant est vendu. Les producteurs investissent dans l'achat de vivres et de petits équipements agricoles, les productrices dans l'accès à la terre par location ou sous forme de gage (*soufari ou talmé*), le paiement de main d'œuvre et la contribution aux cérémonies.

Il est intéressant de noter que le but premier du warrantage tel que conçu par le Projet Intrants était de trouver une réponse à la problématique du peu d'intrants injectés dans l'amélioration de la production agricole faute de ressources. À cet effet, le warrantage devait être un « *moyen de générer des ressources financières additionnelles (...) en vue d'investir dans l'achat d'intrants pour la nouvelle campagne* ».

Or, dans le réinvestissement des produits dénoués, s'il semble bien que les personnes ayant participé à l'opération de warrantage aient couvert des charges personnelles et familiales, curieusement personne ne mentionne le financement d'intrants, notamment l'engrais. Comme intrant nommé par les producteurs et les productrices, il y a les semences qui sont prélevées sur les stocks warrantés. Est-ce parce que TAANADI a mis en place un crédit engrais spécifique aux producteurs et que ces derniers émargent à celui-ci, réservant la plus value du crédit warranté aux frais précédemment énoncés ? Mais qu'en est-il pour les productrices puisqu'elles n'y sont pas éligibles et que le crédit « féminin » n'a pas vocation à investir dans les engrais ? Encore une facette du processus et des résultats du warrantage qui demande à être éclairée.

Pourtant, la connaissance du warrantage par les producteurs et les productrices semblent être maîtrisée : « *Bien que n'ayant pas reçu de documents explicatifs, chacun des groupes (celui des femmes et celui des hommes) enquêtés était en mesure de décrire le warrantage : les intervenants, le type de spéculations susceptibles d'être warrantées, ses étapes, les cycles des crédits, les avantages de certains choix stratégiques tels que la sous-évaluation de la valeur des produits* ». Par ailleurs, les uns et les autres apprécient la souplesse des conditions d'accès au warrantage ainsi que l'absence de garantie financière à fournir pour obtenir le crédit. Étrangement, bien que les OP féminines ne soient pas parties prenantes de l'organisation et du contrôle du processus de l'opération de warrantage, les productrices estiment que le warrantage est d'autant plus facile que la communauté ne leur oppose pas d'objection et la famille, notamment les maris, n'y met pas d'opposition.

Toutefois, tant les producteurs que les productrices émettent des limites au warrantage, notamment leur analphabétisme « *Nous ne pouvons même pas reconnaître nos noms sur nos stocks, à plus forte raison lire et comprendre le contenu d'un contrat* », ainsi que les retards dans la mise en place des crédits, le non respect des délais par le SFD, la faiblesse organisationnelle et de gestion de leurs OP. À cela se conjugue des ressources limitées alourdies par une absence de formation et d'appui conseil. Les productrices en accord avec ces contraintes les complètent en précisant que l'insécurité foncière et leur charge de travail sont des handicaps majeurs pour bien mettre à profit tous les avantages du warrantage, sans parler du fait qu'elles ne sont pas associées à la conduite de l'opération « *Nous ne contrôlons pas l'organisation du warrantage, nous suivons les hommes* ».

²⁴ Les productrices constituent souvent des sacs à plusieurs, le crédit obtenu pourrait alors être valorisé en développant une activité collective.

²⁵ Les OP féminines peuvent désormais recevoir des crédits, ce qui n'était pas le cas en 2010.

3.4.5. Propositions d'amélioration du processus de warrantage

Lors de l'enquête participative conduite par le projet Capitalisation, les producteurs et les productrices ont émis des propositions d'amélioration du warrantage, à savoir :

- Renforcer les capacités des OP par des formations en vie associative, en technique de warrantage et en gestion ;
- Développer un programme d'alphabétisation des adultes ;
- Installer des moulins à grains et des machines d'extraction d'huile d'arachide ;
- Renégocier les contrats de warrantage entre le SFD et les OP pour que le warrantage soit profitable aux deux parties ;
- Instaurer un paiement (commission) au bénéfice de l'OP pour service rendu lors du dépôt des sacs, permettant ainsi d'initier la constitution d'un stock à warranter au nom de l'OP en vue de la création d'un fonds de roulement ;
- Ouvrir des comptes pour y poser les recouvrements partiels des crédits.

Plus spécifiquement, **les propositions des producteurs** :

- Éviter les retards dans la mise en place des crédits : le warrantage doit commencer dès la récolte, sinon le stock perd de sa valeur ;
- Éviter de lier le démarrage du warrantage au paiement du crédit engrais et du crédit féminin : harmoniser les échéances des prêts avec le calendrier agricole pour ne pas être empêché d'initier une autre activité.

Des productrices :

- Admettre les OP féminines comme parties prenantes du processus de l'opération warrantage ;
- Appuyer l'effort de recherche de solution au problème de location des terres ;
- Relancer les cours d'alphabétisation en les adaptant à l'âge des participantes et tenant compte de la surcharge de travaux domestiques ;
- Mettre en place des moyens d'allègement de tâches (moulins), ce qui permettra de dégager plus de temps pour la production agricole ;
- Renforcer les échanges avec les OP des autres régions, voire entre pays.

Au regard de ces propositions et des résultats de l'enquête, le **projet Capitalisation** a posé des pistes d'action, notamment :

- Répondre au besoin d'accompagnement exprimé par l'union et les OP membres pour la levée des contraintes dans la pratique du warrantage (particulièrement l'accès aux facteurs de production, l'alphabétisation, les infrastructures, les relations OP-SFD) ;
- Appuyer les OP pour se doter de règlements qui favorisent le maintien des plus pauvres en « capitaux » dans le système de warrantage ;
- Renforcer les capacités des producteurs et des productrices par des voyages d'échange avec des organisations nigériennes et/ou burkinabés, ainsi que des ateliers de réflexion pour trouver des solutions aux contraintes.

En juillet 2012, l'équipe du projet Capitalisation a pu observer les améliorations faites depuis 2010. Suite au voyage d'échange organisé par le projet en décembre 2010, l'union est en pleine restructuration : un certain nombre de conditions est exigé pour toute OP voulant devenir membre de l'union. Il s'agit notamment de l'agrément et du paiement des cotisations. Une trentaine d'OP ont confirmé leur appartenance à l'union en se conformant à ces nouvelles règles.

Suite au financement à travers le Fonds Amélie, le projet Capitalisation a pu mettre en œuvre une série d'activités, notamment :

- 5 centres d'alphabétisation ont été construits et 117 personnes alphabétisées ;
- 5 magasins de warrantage ont été construits ;
- 10 kits d'extraction d'huile d'arachide ont été distribués pour alléger les tâches des femmes et pour générer des revenus ;
- 50 femmes ont été formées en extraction d'huile d'arachide ;
- 3 moulins à grains ont été distribués pour alléger les tâches des femmes ;

- Plusieurs formations en vie associative pour les 200 membres des groupements de l'union Cigaba et des OP de base ;
- Accompagnement des OP par un animateur et une animatrice ;
- Formation de l'animateur et de l'animatrice ;
- Diffusion d'un feuilleton radiophonique de 5 épisodes portant sur la gestion des intrants sur les ondes de la radio Dallol de Douchi couvrant la zone de l'union Cigaba.

Les moulins à grain et les kits d'extraction d'huile sont tous opérationnels et fort appréciés par les femmes. Grâce à ces machines, leurs tâches sont considérablement allégées et la rentabilisation de l'extraction de l'huile a augmenté grâce à la mécanisation.



➤ **Nœuds à desserrer pour une gestion des intrants plus égalitaire par rapport au processus et résultats du warrantage**

En plus des points d'interrogation posés tout au long de l'analyse du processus et de ses résultats, cinq nœuds principaux se dégagent pour rendre plus égalitaire le warrantage.

- **Les exploitations familiales** : la logique et les règles socioéconomiques de fonctionnement d'une exploitation familiale portent en elles des inégalités pour rendre le warrantage profitable à tous et à toutes de façon égalitaire, ou pour le moins équitable.
- **La gestion collective concentre l'utilisation des ressources et la gestion des résultats entre les mains du chef d'exploitation.** La main d'œuvre familiale n'a pas de contrôle sur les actifs de l'exploitation et sur les plus-values en résultant, bien que les produits warrantés par le chef d'exploitation, et en son nom, soient le fruit du travail des membres de l'exploitation. Les avantages liés au stock warranté : crédit, activités génératrices de revenus, stock dénoué restent également, sous le seul contrôle du chef d'exploitation.
- **À côté, les terres de gestion individuelle, de superficies moindres, sont cultivées, ou après ou parallèlement, aux terres collectives** : les intrants y sont moins privilégiés, faute de ressources ou de potentialités, la main d'œuvre est moins disponible et surtout moins nombreuse, et le temps, le même pour tous et toutes, n'est pas extensible à volonté. Dans ces conditions, les récoltes sont automatiquement moindres ainsi que les possibilités de warranter ; la minimisation du crédit, de l'envergure de l'AGR et des bénéfices du stock dénoué est d'évidence. Aussi, on ne peut prétendre à une égalité dans le warrantage. On peut, en revanche -et c'est là que la situation peut se dénouer- parler de réallocation des ressources et des bénéfices qu'elles engendrent. Cela suppose une révision des rapports de pouvoir au sein de l'exploitation familiale et une reconsidération de la portée des responsabilités financières, alimentaires et sociales des membres de la famille, surtout celles des productrices.

- **Les organisations paysannes** : c'est un autre maillon de la chaîne qui peut être à l'origine de blocages. Une OP est une structure qui doit certes respecter des normes et des standards pour sa structuration juridique et organisationnelle. Toutefois, elle dispose d'un atout majeur qui est celui de la démocratie et a la possibilité de se doter d'outils internes pour garantir l'égalité et l'équité d'accès à ses services. Il est vrai que parfois, faute de connaissances de la vie associative, de maîtrise des outils de gestion et de capacités novatrices, certaines OP se figent dans des schémas préétablis. Toutefois, elles peuvent, par des procédures internes et un véritable engagement pour l'égalité, éliminer en son sein les freins qui contraignent l'accès à ses services pour certaines catégories de membres. Il est difficile d'accepter que les règles d'une OP, souvent tacites et informelles, écartent tels ou tels groupes, et en l'occurrence les productrices. Il est donc question ici d'une redistribution des pouvoirs et d'un partage égalitaire des décisions. Il faut également y ajouter une perception encore très « domestique » des OP féminines ; les membres mêmes ont parfois du mal à prendre de la distance et à se considérer, non seulement comme des femmes ancrées à une sphère familiale et sociale, mais comme des productrices à part entière inscrites dans le tissu professionnel et l'économie agricoles.
- **Les système de financement décentralisés (SFD)** : l'histoire du crédit en faveur des productrices est longue et lourde de l'approche « Intégration des femmes au développement » avec les « petits crédits » pour des « micro projets en faveur des femmes ». C'est ainsi que perdurent les crédits pour les producteurs et les crédits pour les femmes, avec les limites et les ambiguïtés, voire la non éligibilité aux appuis à la production, que cela entraîne pour ces dernières. Les SFD sont souvent des structures de terrain, aux capacités financières faibles, peu sensibles aux fonctions productives assumées par les femmes. De ce fait, ils préfèrent, pour garantir leur rentabilité, investir sur les producteurs qui présentent un potentiel économique et financier plus fort. Ils envisagent avec beaucoup plus d'aisance des montages financiers soutenant des filières de production à haute valeur ajoutée. Le risque leur paraît moindre. Ils compensent l'écartement des femmes de ces ressources par des mécanismes de crédits pour les « femmes » aux montants restreints et peu en prise avec les calendriers et les responsabilités des productrices. Pour modifier la situation, il s'agit de s'ancrer dans une réaffectation des budgets pour éviter toute « ségrégation » : les femmes sont aussi des productrices.

4. Conclusion

La participation au processus de warrantage ne peut pas être considérée comme un processus auquel la participation est équitable. À la base, les femmes souffrent d'un manque d'accès à la terre et aux facteurs de production, ce qui limite déjà leur production. La question de la terre est centrale dans la problématique de genre qui affecte toutes les problématiques agricoles, non seulement celle de la gestion des intrants.

De plus les femmes sont souvent écartées de la prise de décisions, des relations commerciales, des négociations financières, des accords de crédits, des discussions organisationnelles et des procédures de suivi et de contrôle. Les productrices en tant qu'individus peuvent mettre en warrantage leur production, qu'elles soient membres ou non d'une OP, mais elles restent souvent « utilisatrices » du service de l'union et de celui des OP masculines opératrices du warrantage.

Dès lors où les OP féminines sont absentes des négociations avec le SFD et où nombre de productrices « warrantent » leurs récoltes sous le nom d'une autre personne (faute de volumes suffisants ou par imposition du chef de l'exploitation), elles sont dépendantes du bon vouloir de cette autre personne. Les productrices ne « warrantent » pas vraiment, elles « gèlent » leurs produits pendant plusieurs mois en échange d'un crédit dont elles ne sont pas signataires et en prévision de leur récupération à la période de soudure

Viser une égalité en termes de quantité (exemple : le foncier) entre les producteurs et les productrices est peu réaliste, mais viser le partage des ressources et l'égalité dans la prise de décision les concernant est davantage envisageable. Le warrantage présente pour les productrices des intérêts autres que l'aspect

financier, notamment sur les plans social et politique, à savoir l'ouverture sur la vie publique et sur l'extérieur (voyages d'échanges et visites) ainsi que le renforcement de leurs capacités.

Toutefois, tant les producteurs que les productrices émettent des limites au warrantage, notamment leur analphabétisme, ainsi que les retards dans la mise en place des crédits, le non respect des délais par le SFD, la faiblesse organisationnelle et de gestion de leurs OP. À cela se conjugue des ressources limitées alourdies par une absence de formation et d'appui conseil, sans parler des saisons avec une faible production.

5. Pour en savoir plus

Projet « Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire »

km-gender@fao.org - www.fao.org/knowledge/km-gender/capitalisation-bp/fr/

Produits sur le warrantage

- Fiche d'information : Le warrantage (trois versions : en français, haoussa et zarma)
- Fiche méthodologique : L'élaboration d'un règlement intérieur pour les opérations de warrantage
- Fiche méthodologique : recherche-action intégrant la dimension genre en matière de warrantage
- Fiche de contrôle : La prise en compte du genre dans les différentes étapes du warrantage, une approche en faveur des producteurs et des productrices
- Gestion des intrants et genre : Étude de cas sur le warrantage

Au Niger

- Fiche de bonne pratique : Le warrantage au Niger, une pratique adaptée aux besoins des petits producteurs et productrices
- Fiche d'expérience (Niger) : Le warrantage de l'union Cigaba de Konkorido
- Fiche d'expérience (Niger) : Le warrantage à Gobéri : une innovation au profit des plus démunis et démunies
- Fiche d'expérience (Niger) : Le warrantage de l'union Toungakai Ni bonga de Saboudey Carré

Au Burkina Faso

- Fiche de bonne pratique : Le warrantage dans le Sud-Ouest du Burkina Faso
- Fiche d'expérience : Le warrantage de la COPSA-C, dans le Sud-Ouest du Burkina Faso
- Fiche d'expérience : Le warrantage de l'Union des groupements de Ten Tietaa de Dissin dans le Sud-Ouest du Burkina Faso
- Étude de cas : Recherche-action sur les relations de genre dans la pratique du warrantage par la COPSA-C au Burkina Faso

Vidéo : Le warrantage équitable au Niger et au Burkina Faso: une bonne pratique de finance rurale:

Le documentaire explique les étapes de ce système de crédit rural, appelé aussi crédit stockage. Il met en lumière les bonnes pratiques à adopter à travers des expériences du Niger et du Burkina Faso permettant ainsi aussi bien aux producteurs qu'aux productrices d'y avoir accès.

6. Annexes

Annexe 1 : Tableau détaillant le déroulement de chaque étape du warrantage et relevant les questions de genre les plus saillantes.

Annexe 2 : Bibliographie

Annexe 1

Tableau détaillant le déroulement de chaque étape du warrantage et relevant les questions de genre les plus saillantes.

Opération de warrantage 2009-2010 par l'union Cigaba de Konkorindo et ses OP : processus	
Description	Points saillants en termes de genre
Information sensibilisation sur l'opération de warrantage à venir	
En octobre, le président de l'union tient une réunion pour recenser les OP qui souhaitent warranter leur récolte : plus de la moitié des OP masculines (17 sur 26) et moins de la moitié des villages (14 sur 36) y participent. Mi-octobre, chaque OP masculine organise une assemblée générale pour informer la population du village de la décision prise par l'union de faire le warrantage et d'inviter les personnes souhaitant warranter leurs produits à se faire connaître. A partir de cette date, les secrétaires des OP masculines procèdent chacun dans sa localité au recensement individuel des producteurs et productrices désirant warranter.	Les OP féminines ne sont pas admises à l'opération warrantage ; les productrices warrantent individuellement au titre du principe ; membre ou non d'une OP, toute personne désireuse de mettre en warrant ses produits peut le faire. Pour informer les villages, le porte à porte, les cellulaires, les hauts parleurs des mosquées, les tam-tams sont utilisés. Bien que les OP féminines ne puissent pas warranter, elles font un travail intensif d'information près des productrices et de discussion auprès des responsables de l'union pour être considérées dans le warrantage.
Fixation des prix des produits et des périodes de constitution des stocks et de dénouement :	
Courant octobre, les prix sont fixés en réunion du bureau de chaque OP masculine avec le comité de gestion du warrantage et le SFD TAANADI. Les prix sont fonction de leur cours sur les marchés locaux et environnants, minorés d'un taux variable d'un produit à l'autre (14 à 20%). Ces prix varient d'une OP à une autre. De même sont précisées les périodes de constitution et de dénouement des stocks.	Les OP féminines ne participent ni à la fixation des prix ni à celle des périodes de constitution de stock et de son dénouement. Les productrices accèdent à ces informations en assemblée générale du village ou par leurs conjoints.
Information du SFD de l'intention de warrantage par l'union	
Début novembre, après avoir reçu les intentions de warrantage des OP, le président de l'union va à Dosso à la représentation régionale de le SFD TAANADI. Il transmet les volumes à warranter, les prix fixés pour les différents produits et la liste des producteurs et productrices intéressées. Le représentant régional examine la demande et donne un accord de principe sur le montant financier. C'est une rencontre d'information et non de négociation.	
Préparation des magasins	
Courant novembre, les magasins sont préparés pour recevoir les stocks. Sur les 21 magasins utilisés par les différentes OP, seuls 2 appartiennent à des OP, les 19 autres sont des magasins appartenant à des chefs de village, des notables ou des commerçants. La préparation des magasins est à la charge des propriétaires ; ceux-ci font payer une location au <i>pro rata</i> du nombre de sacs déposés par chaque personne.	La location est à régler au moment du dépôt des produits au magasin, ce qui peut être un frein pour les personnes ne disposant pas de liquidités. Il n'y a pas de magasins gérés par des OP féminines ni de femmes magasinnières. L'entretien du magasin pour prévenir les détériorations est du ressort des hommes ; le balayage de celui des femmes. La gestion du magasin est un élément important du dispositif du warrantage. Y participer demande un certain poids qui est lié à l'importance du stock ou à la position sociale, poids que les productrices n'ont pas.

Opération de warrantage 2009-2010 par l'union Cigaba de Konkorindo et ses OP : processus	
Description	Points saillants en termes de genre
Constitution des stocks	
Fin novembre, début décembre, chaque producteur, productrice s'organise pour acheminer au magasin son stock de produits résultant de la saison pluviale. L'opération de stockage s'effectue sous le contrôle du comité de gestion du warrantage de chaque OP ; ce dernier veille à la qualité des produits stockés, à la sacherie utilisée (indemne d'attaques, récolte de la campagne en cours, sac neuf) et à la régularité du poids des sacs. Le secrétaire de l'OP enregistre le nom et prénom du déposant ou de la déposante (ou de son représentant, situation fréquente) dans un cahier et inscrit (si ce n'est pas déjà fait) son identité sur le(s) sac(s). Quand plusieurs personnes se rassemblent pour faire un sac, le plus souvent des productrices, c'est le nom de l'une d'elles qui est enregistré sur la liste. Les manœuvres, avec les warrants classent les sacs par produit avant leur emmagasinage. Au moment du dépôt des sacs, chacun s'acquitte des frais de gardiennage et de manutention. Après la constitution du stock, l'union évalue les quantités par produit et en informe Taanadi.	Seules les OP masculines procèdent à la constitution des stocks de garantie. Donc cette étape ne se fait que sous le contrôle d'hommes. Les quantités mobilisées par les producteurs et producteurs varient, allant de sacs (un ou plusieurs) à quelques <i>tias</i> (unité de mesure : 2,5 kg²⁶) mises en commun par deux ou trois personnes, le plus souvent des femmes, pour constituer un sac. Il existe une autre pratique courante qui consiste pour le chef de ménage à collecter et déposer à son nom le stock des autres membres de la famille. Les productrices s'associent le plus souvent à une autre productrice, à son époux ou à son fils pour warranter. Ceci s'explique par les faibles volumes dont elles disposent à cause de terres restreintes ; phénomène qui s'amplifie lors de mauvaises campagnes. Ces modalités de rassemblement de la production laisse entrevoir de possibles différents, tant à cette étape qu'à nombre d'autres suivantes.
Vérification des stocks par le SFD	
Taanadi vient vérifier, produit par produit, le nombre de sacs stockés dans les magasins.	Un climat de confiance règne entre l'union et TANAADI, aussi, cette visite n'est pas forcément effectuée dans tous les magasins.
Accord de crédit SFD/OP	
En décembre, le contrat d'accord de crédit est passé entre TAANADI et chaque OP. L'union n'est pas porteuse de l'opération : elle est un relais entre les OP et le SFD. Ce rôle consiste, pour le président de l'union, à centraliser les demandes de crédit et à les transmettre au SFD. Le contrat de crédit, après accord de financement, est signé par le président de l'OP bénéficiaire du crédit. Seules les OP masculines sont habilitées à souscrire un contrat de warrantage. Le contrat est élaboré de façon unilatérale par TAANADI. Il porte sur la durée (6 mois), les dates de visite de stocks, la liste des bénéficiaires, le taux d'intérêt mensuel (2,25 % fixé unilatéralement par TAANADI le montant reçu, la date de remboursement. Le contrat est signé par le président de l'OP et le représentant de TAANADI au siège de l'OP ; parfois le président de l'union est présent.	Aucune présidente d'OP féminine ne procède à la signature de contrat avec le SFD. En 7 ans d'expérience, aucune des 25 OP féminines ne l'a fait. Une des raisons principales est d'ordre historique : le crédit warranté et le crédit engrais ont été conçus pour les OP masculines et le crédit féminin a été mis en place pour les femmes. Le contenu du contrat est fixé unilatéralement par TAANADI et le plus souvent, le président de l'OP signe le contrat sans prendre connaissance des engagements des deux parties. Par extension, les producteurs et les productrices qui ont mis en warrantage leurs produits ne savent pas qui est engagé à quoi.
Octroi et distribution des crédits	
Après la signature du contrat, sous la supervision du comité de gestion de l'OP, le secrétaire réceptionne les fonds ; les producteurs et les productrices sont présents. Le crédit octroyé équivaut généralement à 80%-90 % de la valeur du stock évalué au plus bas et déjà minoré lors de la fixation des prix. Il est alors procédé à la fermeture du magasin par deux	Ce sont les personnes qui warrantent officiellement qui reçoivent le crédit ; les productrices qui ont constitués des sacs à plusieurs ou qui ont donné leurs produits à une personne de la famille ne sont pas les destinataires du crédit. Ce sont des arrangements interpersonnels qui s'effectuent et qui renforce le risque d'émergence de différends

²⁶ Ministère de l'agriculture, INRA, Département de recherche d'économie rurale, Evaluation de l'impact économique des variétés améliorées de niébé sur le revenu des producteurs au Niger, Niamey (sans date)

Opération de warrantage 2009-2010 par l'union Cigaba de Konkorindo et ses OP : processus	
Description	Points saillants en termes de genre
cadenas. Les clés du 1^{er} cadenas sont gardées par le secrétaire du comité de l'OP et celles du second ont détenues par l'agent du SFD. Ensuite, le comité de gestion distribue le crédit aux warrant-e-s au prorata des quantités et de la nature des produits stockés. Aucune liste d'émargement n'est établie à la distribution des crédits.	évoquée précédemment lors de l'étape de la constitution des stocks.
Suivi des stocks et entretien	
Deux fois au cours de la campagne de warrantage, le SFD et l'OP ouvrent les magasins pour vérifier l'état des stocks. Les propriétaires des sacs sont informés à l'avance pour assister à cette opération et s'informer de l'état de leurs sacs. Le contrôle de ceux-ci est effectué au moyen d'une sonde mise à disposition par l'union. Les propriétaires des sacs attaqués par les prédateurs sont avertis et procèdent au traitement avant réintroduction dans le magasin.	Les OP féminines ne sont pas impliquées dans ces suivis, les productrices qui ont mis des sacs en stock sont présentes à titre individuel.
Suivi des recouvrements	
Au cinquième mois de l'opération, le secrétaire du comité de gestion de l'OP commence à recouvrer le crédit. Il enregistre nom par nom les montants remboursés. Aucun reçu n'est remis. Le remboursement unique est retenu, mais des paiements partiels ou totaux anticipés sont acceptés ; ceux-ci ne donnent droit à aucun dégrèvement. Le remboursement a lieu avant le retrait des sacs des magasins. Si le remboursement est tardif, des pénalités de retard sont ajoutées. L'OP est responsable du remboursement du crédit auprès du SFD.	Dans la mesure où il n'y a pas de reçu, une fois de plus, peuvent apparaître des différends entre l'OP, la personne qui warrant, le SFD, d'une part et, d'autre part, entre les personnes qui ont constitué ensemble le ou les sacs.
Dénouement du stock	
En 2010, le dénouement a eu lieu en juin. Après récupération intégrale du crédit, le SFD et l'OP ouvrent les magasins, parfois en présence du président de l'union, et autorisent le retrait des sacs. Sur la base de la liste d'enregistrement établie lors de la collecte des produits et des noms inscrits sur les sacs, le secrétaire du comité de gestion du warrantage redistribue les sacs. Chacun procède à l'enlèvement de ses sacs. Les productrices qui ont warranté sous un autre nom reçoivent leurs sacs par la personne qui a officiellement mis en warrantage.	Cette étape est assimilée à « une deuxième récolte » du fait de la disponibilité des vivres au village au moment de la période de soudure.

Annexe 2 : Bibliographie

- Action Aid, 2011, Agriculture à égalité, Faire la différence en défendant les droits des femmes et l'égalité femmes-hommes, Bruxelles.
<http://www.peuples-solidaires.org/wp-content/uploads/2011/09/Lagriculture-%C3%A0-%C3%A9galit%C3%A9BD.pdf>
- Association ICAR, République du Niger, 2005, Programme de Développement des Services Financiers Ruraux PDSFR, *Mission de capitalisation des expériences de crédits garantis par le warrantage de produits agricoles*, Niamey, http://intrants.capitalisation-bp.info/Doc/Rapports/Rap_consultants/FRASLIN/Rap_final_warrantage_NIGER_FRASLIN_Oct_2005.pdf
- Bottaro, M. et Abdoulaye, A., 2012, *Enquête sur la place et le rôle des productrices au sein des organisations paysannes au Niger*, FAO-ESW-Group RIPE (Rural Institutions and People's Empowerment) et ONG-Vie/Projet Dimitra, Rome, Niamey, Document inédit
- Boubacar, S., 2007, *Comment répondre aux besoins financiers de l'agriculture : produits et procédures innovants ? L'expérience de warrantage au Niger*, Projet Intrants – FAO (GCP/NER/041/BEL), Colloque Micro-finance pour l'agriculture dans les pays en développement, Paris
http://www.fondation-farm.org/IMG/pdf/A2_Boubacar_FAO_FRA_ppt.pdf
- Boubacar, S., 2007, *Le développement du Warrantage au Niger* : Communication du projet Intrants FAO au colloque Farm, Paris,
<http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2008/BIM-08-02-12.pdf>
- Collectif sécurité alimentaire (CSA), 2011, *Sécurité alimentaire et organisations intermédiaires : évaluation et identification des besoins de renforcement des capacités des organisations paysannes dans six pays de l'UEMOA et la CEDEAO*, Bruxelles.
http://www.csa-be.org/IMG/pdf_Rapport_Niger_FINAL.pdf
- Coulter, J. et Mahamadou, S., 2009, *Revue du warrantage paysan au Niger*, Niamey.
http://warrantage.capitalisation-bp.info/Etude_Coulter_Warrantage_AFD2009.pdf
- FAO, Projet Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire, Equipe du projet Capitalisation et ANIP (Association nigérienne des institutions et professionnels de la microfinance), 2010, *La pratique du warrantage à Konkorindo*, Résultats de l'enquête menée auprès de l'Union « Cigaba » de Konkorindo, 24-26 février 2010, Niamey, (document inédit).
- FAO, Projet Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire, Equipe nationale du projet Capitalisation, 2010, Rapport de mission d'enquête du projet Capitalisation sur le warrantage à Konkorindo, 17-24 septembre 2010, « Vive la deuxième récolte », Niamey, (document inédit).
- FAO, 2011, La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2010-11 (SOFA), *Les femmes dans l'agriculture, Combler le fossé entre les hommes et les femmes pour soutenir l'agriculture*, Rome.
<http://www.fao.org/publications/sofa/fr/>
- FAO, 2011, Office of Evaluation, *Rapport de la mission d'évaluation indépendante du projet IARBIC* (GCP/NER/047/MUL, Version finale, Rome)
- FAO, Projet Intrants, Le développement du Warrantage au Niger : Communication du projet Intrants FAO au colloque Farm, Paris, Décembre 2007 au colloque Farm, Paris, Décembre 2007 BIM n° - 12 février 2008
<http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2008/BIM-08-02-12.pdf>
- FAO, Projet Intrants, *Stratégie nationale d'approvisionnement en Intrants pour une Agriculture Durable (SIAD)*
<http://intrants.capitalisation-bp.info/pages/SIAD.htm>
- Fédération des unions de groupements paysans du Niger (FUGPN-Mooriben), 2009, *Plan d'opérations de Mooriben, Période 2010-2013*, Niamey.
http://www.mooriben-niger.org/IMG/pdf/PlanOperationnel_2010_2013.pdf
- Fédération des unions de groupements paysans du Niger (FUGPN-Mooriben)
http://www.mooriben-niger.org/IMG/xls/Situation_des_effectif_de_Mooriben_01-01-11.hxls
- Fédération des unions de groupements paysans du Niger (FUGPN-Mooriben), 2010, *Approvisionnement en intrants agricoles*, Séminaire régional sur le développement des filières céréalières en Afrique de l'Ouest, Ouagadougou,
http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_Mooriben_appro_intrants.pdf
- GARBA BARTHE, A. 2007, *Expérience de commercialisation de produits agricoles par le mécanisme de warrantage au sein de la fédération Sa'a*, Contribution de la Fédération des unions de producteurs de souchet du Niger (FUPSN-Sa'a), Inter-Réseaux, CTA, Niamey
http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/Niger_Warrantage_FUPSN_Saa_2007.pdf
- Hofmann, E. et Marius-Gnanou, K., 2002, *L'intégration de la dimension genre dans une intervention de développement : mythe ou réalité ?* Journée d'études « Genre, inégalités et territoires » du 24 mai

