



Premier épisode : Le warrantage

Auteurs : Bonkano Bawa et Alice Van der Elstraeten

Synopsis

Au moment de la récolte, les petits producteurs et productrices veulent mettre leurs produits en warrantage. Mais ils ne sont pas les seuls. Il y a aussi des grands commerçants qui pratiquent le warrantage et pour lesquels obtenir un crédit semble beaucoup plus facile...

Personnages

Alhaji Bachir : grand commerçant du village

Mouché Maibanki : représentant de l'institution de micro-finance rurale

Parsidan : président de l'union des producteurs

Salmou et Déla : deux femmes productrices

Goudou : petite fille

Koudou : crieur public

Modibo : animateur de l'union

➤ Scène 1 : Le commerçant et le warrantage

C'est la fin de la saison des pluies. Les récoltes ont été abondantes et laissent présager une bonne production agricole. Producteurs et productrices préparent la campagne de warrantage. En plus des producteurs et productrices, les autres acteurs et actrices de l'opération sont présents notamment le représentant de l'institution de microfinance.

Alhaji Bachir, le riche commerçant du village va trouver le représentant de l'institution de microfinance rurale pour parler de l'organisation de l'opération de warrantage.

Musique : Montée de l'indicatif musical. Maintien pendant 20 secondes et fondu enchaîné.

Alhaji Bachir : Assalama alaikoum, assalama alaikoum, Mouché Maibanki (*plusieurs fois successivement*).

Mouché Maibanki : Amin alaikoum moussalam Alhaji Bachir. Que me vaut l'honneur de cette visite matinale ?

Alhaji Bachir : La paix, rien que la paix et la volonté de traiter de bonnes affaires avec toi. Regarde, cette année la campagne agricole a été bonne. On devrait avoir une bonne récolte. Je vais pouvoir mettre une bonne partie de ma récolte en warrantage. Cela me donnera la possibilité de faire des bonnes affaires.

Mouché Maibanki : *(qui lui manifeste un grand intérêt et lui donne toute son assurance)* Ah, quelle bonne nouvelle, Alhaji Bachir! C'est une bonne idée. De toute façon, vous savez que c'est toujours un grand plaisir de travailler avec vous. Comme vous avez toujours warranté de grandes quantités de niébé et de mil et que vous disposez de vos propres magasins et de vos propres camions, nous n'avons vraiment pas de soucis avec vous. Il n'y aura donc pas de problème pour vous octroyer un crédit warranté.

Alhaji Bachir : Madallah, madallah (*dieu merci, dieu merci*) je savais que je pouvais toujours compter sur toi. Nous avons déjà fait de bonnes affaires dans le passé. Et cette année, ça sera aussi le cas inch'allah. Effets sonores: éclats de rires et tapes amicales et ils se quittent en murmurant chacun de leur côté : « Les magasins de warrantage vont être bien remplis. Je crois que je vais faire de bonnes affaires cette année. »

Effets sonores : bruits de voiture en train de partir

➤ **Scène 2: Les petits producteurs et productrices**

Entrent en scène le président de l'Union, deux productrices et un producteur et le représentant de l'institution de microfinance rurale.

Parsidan (*s'adressant au groupe des productrices et producteurs*) : Alhamdoulai, cette année, tout va très bien. Il y a une bonne récolte et comme les années précédentes, notre union pourra faire du warrantage. Qu'en pensez-vous mesdames et messieurs les producteurs et productrices?

Salmou (*productrice 1*) : Sans aucun doute Parsidan, notre organisation paysanne sera au rendez-vous.

Dela (*productrice 2*) : Oui, nous aussi. Pour la prochaine opération de warrantage, nous comptons mettre en stockage dans le magasin nos pois de terre (voandzou), notre sésame et les semences d'arachide et de niébé. Le crédit que nous accordera Maibanki nous permettra d'entreprendre de nouvelles activités qui nous assureront de bons revenus, car, avec le crédit obtenu, nous allons faire de l'embouche ovine et vendre nos moutons pendant la fête de tabaski. Cela rapporte beaucoup à ce moment-là. Qu'en pensez-vous Mouché Maibanki?

Silence : Mouché Maibanki reste muet

Dela : Maibanki, Maibanki, est ce que vous m'entendez ? Ou bien mon idée n'est pas bonne ?

Salmou : Apparemment, Mouché Maibanki, nos propositions ne vous intéressent pas...

Mouché Maibanki : Si si, votre union a toujours remboursé le crédit sans problème. Mais n'oubliez pas que vos productions ne sont pas très importantes.

Dela : Si vous voulez de plus grandes quantités à warranter, Maibanki, nous serions heureuses que vous acceptiez non seulement de financer le warrantage de nos produits issus des cultures pluviales, mais aussi celui de nos produits maraîchers issus des cultures de contre saison.

Mouché Maibanki : C'est possible, mais nous avons constaté qu'à chaque campagne, faute de magasins qui vous sont propres, votre union est obligée de négocier des locaux de stockage qui sont éparpillés dans plusieurs villages. Cela nous pose un problème de suivi, car la plupart des produits que vous proposez, tel que le voandzou et autres, nécessitent des conditions de stockage particulières pour les protéger des insectes et un suivi rapproché pour s'assurer de leur bonne conservation.

Salmou : Justement, par rapport à la production hivernale, peu importe les quantités que nous mettons en warrantage, notre objectif est avant tout de mettre en sécurité nos semences, en vue d'en disposer à la prochaine campagne hivernale.

Mouché Maibanki : Vous savez très bien que nos ressources très limitées ne nous permettent pas de faire face à toutes les demandes d'octroi de crédit.

Dela : Mais Maibanki, vous oubliez que nous sommes le pilier du warrantage. Rappelez-vous que c'est avec notre union que vous avez commencé, quand les hommes ont bradé leur récolte pour partir en exode. Grâce aux crédits que nous sollicitons, nous allons faire de l'embouche ovine aussi bien à titre individuel qu'en groupe. Cela renforce la solidarité au sein de nos groupements.

Salmou : Bien sûr, nous aimerions, nous aussi, warranter de grandes quantités de produits agricoles différents, mais les moyens nous font défaut.

Mouché Maibanki : De quels moyens parlez-vous?

Parsidan : Mais, Maibanki, ces femmes parlent principalement de la terre. Pour les petites productrices, l'accès à la terre et aux intrants agricoles est très problématique. Même la location des terres reste difficile.

Salmou : Aussi, nous nous contentons des petits lopins de terre, souvent peu fertiles mis à notre disposition par nos maris ou autres parents. D'ailleurs nous n'avons pas assez de temps pour les travailler.

Dela : Et puis, nous avons un problème d'accès non seulement à l'information, mais aussi à l'argent pour l'achat des semences et des engrais, que nous ne savons d'ailleurs pas toujours bien utiliser.

Long silence, méditation générale et étonnement.

Parsidan : Hum, vous avez raison ; nous ne pourrions pas jouir pleinement des multiples avantages du warrantage, tant que nous n'aurons pas trouvé de solutions aux problèmes communs et spécifiques des hommes et des femmes. Asseyons-nous pour y réfléchir. Va chercher Koudou, le crieur public.

Dela : Goudou, Goudou va vite chercher Koudou le crieur public, paresseux qu'il est, c'est sur qu'il n'est pas parti au champ.

Goudou : J'y vais toute suite maman.

Bruits de pas de la fille qui s'éloigne et quelques secondes après l'arrivée du crieur public

Koudou : Salama alaïkoum Parsidan, vous m'avez demandé de venir. J'accours toujours quand vous m'appellez, je sais que c'est pour du bien.

Koudou : Oui Koudou, convie-moi tous les producteurs et productrices à une assemblée générale ici devant notre magasin de warrantage. Dis-leur que c'est très important. *(se tournant vers le banquier)* Maibanki il faut que vous soyez présent pour expliquer aux participants comment se passe l'opération de warrantage. L'animateur de l'union sera bien sûr aussi présent.

Bruit de tamtam s'éloignant et voix du griot conviant les producteurs et productrices à l'assemblée générale.

➤ **Scène 3 : Réunion de l'union**

Réunion en assemblée générale des producteurs et productrices en présence du responsable de l'institution de micro-finance et de l'animateur de l'union.

Bruit de foule avec des « Salama alaïkoum » de plusieurs personnes venant participer à l'assemblée générale

Parsidan : *(Après les salutations d'usage)* Merci producteurs et productrices de l'union pour le temps consacré à la réunion alors que nous sommes en pleine récolte. Mesdames et Messieurs, cette année s'annonce sous de bons auspices, si Dieu le veut, la récolte sera bonne. Nous devons donc dès à présent penser organiser une opération de warrantage. Par le passé nous avons toujours bradé nos productions agricoles pour faire face à nos besoins urgents. Nous nous sommes retrouvés démunis. Pas de semences, pas d'engrais, nous étions obligés de nous endetter auprès des commerçants pour nous en procurer. Et à

quel prix ! Nous avons la possibilité de sortir de cette situation en faisant du warrantage. C'est pour cette raison que j'ai fait venir Mouché Mabanki et Modibo, l'animateur de notre union pour nous aider à comprendre tout le processus de warrantage afin qu'on puisse en bénéficier pleinement.

Clameurs de l'assemblée pour approuver l'initiative. Le président de l'Union, après les remerciements passe la parole à l'animateur de l'union (Modibo)

Modibo : Pour commencer, je vais rappeler que la technique du warrantage a été introduite au Niger pour aider les petits producteurs et productrices, à travers leurs organisations paysannes, à disposer de liquidités sous forme de crédit pour subvenir à leurs besoins ou pour développer une activité rentable juste après la récolte, en attendant de commercialiser plus tard et à un meilleur prix, leurs produits agricoles. Vous savez que pendant la période de récolte, les prix sont très bas, alors que pendant la période de soudure, ces prix augmentent considérablement.

Un participant : (*interrompant le président*) Effectivement Parsidan, nous avons beaucoup de besoins au moment des récoltes : la scolarité et les mariages des enfants, les frais de voyage pour aller à Abidjan etc.

Parsidan : Vous avez tout à fait raison. Et comme je le disais, pendant la période de soudure tout devient difficile. Le crédit warranté voudrait donc que les bénéficiaires, hommes et femmes déposent une quantité de leurs produits agricoles en garantie à la récolte. Ils bénéficient ainsi d'un crédit pour faire face aux besoins immédiats que vous venez d'évoquer et aussi pour entreprendre une activité génératrice de revenus.

Un autre participant : (*interrompant le président*) Ah, on ne donne pas tout l'argent au moment du dépôt des produits ?

Parsidan : Non, le produit est gardé dans des magasins sécurisés. Au moment de la soudure et après remboursement du crédit, les magasins sont ouverts et les bénéficiaires du crédit warranté entrent en possession des leurs produits. Ces produits peuvent être mis en vente sur les marchés ou conservé comme semences ou aliments pour la famille. Ainsi, les producteurs et productrices peuvent à nouveau satisfaire à leurs besoins primordiaux.

Un participant (*après avoir demandé la parole*) : C'est vraiment utile pour les producteurs et productrices, surtout pendant la période de soudure. Mais à part le fait de bénéficier d'un crédit, est-ce qu'il y a d'autres avantages au warrantage?

Parsidan : (*passant la parole à l'animateur de l'union*) : Ces personnes veulent tout savoir, peux-tu leur donner les informations nécessaires ?

Modibo : Bien sûr. Je vais commencer par leur poser une question. Si vous faites du warrantage, est-ce que vous avez besoin d'aller vous endetter auprès des commerçants pour acheter les intrants pendant la campagne agricole ? La réponse est non. Le warrantage vous libère de l'emprise des spéculateurs et des usuriers. Vous avez de l'argent pour acheter de l'engrais et des semences au moment opportun.

Et puis, beaucoup parmi vous savent que l'utilisation des engrais permet d'améliorer la fertilité de vos sols, donc d'augmenter la productivité de vos champs. Seulement, pour entreprendre une opération de warrantage, il faut planifier l'opération en commençant par recenser les besoins des membres des organisations paysannes, déclarer l'intention des organisations paysannes auprès des institutions de microfinance de réaliser le warrantage, préparer les magasins de stockage, collecter les produits à warranter et les mettre en stock.

Quand le crédit est octroyé, l'OP le distribue au prorata des quantités de produits mis en warrantage par chaque bénéficiaire. Enfin, Il faut, durant toute la période de stockage des produits, surveiller constamment le magasin ; puis suivre les opérations de remboursements des crédits, afin d'assurer à terme le remboursement de la totalité des crédits octroyés et favoriser un déstockage des produits sans difficultés. Pour les questions d'argent, je laisse Maibanki vous en parler.

Maibanki : Dans toute opération, il faut des règles et des pratiques équitables. Il faut dans un premier temps disposer d'un stock de produits agricoles « warrantable » tel que le mil, le sorgho, le maïs, le niébé, le riz, l'arachide, le gombo, le sésame etc., et de magasins en bon état.

Il faut ensuite respecter les décisions de l'assemblée sur les types de produits à mettre en warrantage, les qualités, les quantités et les délais de mobilisation de stock. Au moment du stockage, Il faut prendre soin de bien identifier le stock de chaque déposant et dépositaire et inscrire leur nom sur les sacs.

Le principe de double cadenas doit être impérativement accepté par l'organisation paysanne. Lorsque nous octroyons le crédit à l'organisation paysanne, nous limitons le montant à 80% de la valeur du stock à la récolte afin d'assurer un remboursement total et sans problème. Votre organisation paysanne devra aussi initier une contribution des membres participants au prorata des quantités déposées afin de lui permettre de prendre en charge les frais liés à l'opération de warrantage comme la constitution du dossier, l'entretien du magasin et du stock, la formation etc. Il faut aussi réaliser des activités génératrices de revenus permettant de rembourser le crédit. Voilà M. Parsidan, je crois avoir dit l'essentiel de ce qu'il faut savoir.

Effets sonores: *Applaudissements et clameurs dans la foule, les uns et les autres déclarant leur intention de mettre d'importantes quantités de produits agricoles en warrantage pour disposer de crédits qui leur permettent de satisfaire d'abord leurs besoins urgents, puis de préparer la prochaine campagne agricole en achetant des semences améliorées et de l'engrais.*

Musique : *Montée de l'indicatif musical. Maintien pendant 20 secondes et fondu enchaîné.*

Fin du premier épisode



Projet Capitalisation
FAO Niger
BP 11246 Niamey
Tel + 227 20723362
km-gender@fao.org
www.fao.org/knowledge/km-gender/capitalisation-bp/fr



Projet Intensification de l'Agriculture
par le Renforcement des Boutiques
d'Intrants Coopératives
FAO Niger
BP 11246 Niamey, NIGER
Tel + 227 20373236
contact@iarbic.net www.iarbic.net