

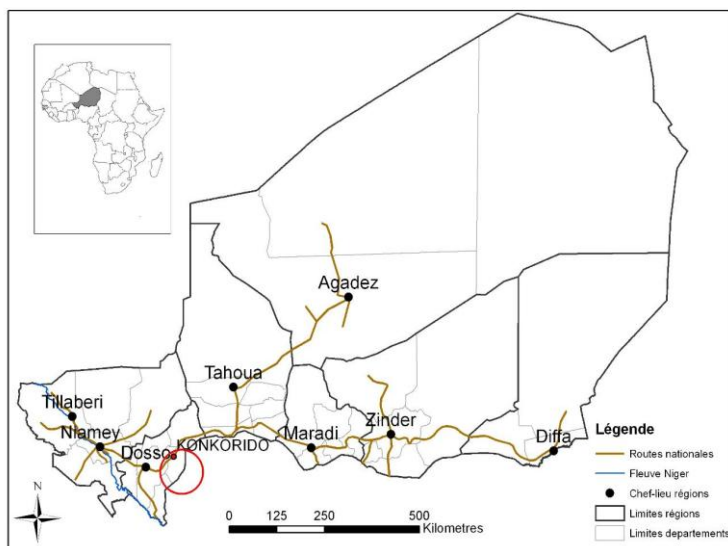


Le warrantage de l'union Cigaba de Konkorindo

Auteurs: Salmou Hassane et Fatouma Déla Sidi

Introduction

Cette fiche présente l'expérience de l'union de Cigaba, ce qui signifie « progrès » en langue haoussa. Il y a moins de 10 ans, l'union débutait son expérience en warrantage avec une opération ponctuelle. A ce jour le warrantage apporte des réponses aux nombreuses préoccupations des producteurs et des productrices qui sont souvent absentes ou « oubliées » dans les processus de structuration du monde agricole et d'accès aux biens et services.



L'union de Cigaba a son siège à Konkorindo, en commune de Kiéché dans le département de Dogon Douchi, qui fait partie de la région de Dosso en République du Niger.

Elle est née en 2002-2003 d'une action conjointe de warrantage de mil mise en place par l'organisation paysanne (OP) masculine « Hadin Kaye » (ce qui signifie « entente » en haoussa) de Konkorindo et le système financier décentralisé « Taanadi » (ce qui signifie « épargner » en haoussa) qui a accordé un crédit de 600 000 FCFA.

L'objectif de cette action était de gérer la récolte de façon à passer sans contrainte majeure la période de soudure et de disposer de fonds pour la campagne agricole future. Habituellement, la production agricole était vendue dès la récolte confrontant alors les exploitations agricoles à une indisponibilité de vivres lors de la période de soudure et une absence de liquidités pour acquérir des intrants pour la campagne agricole suivante, sans compter le fait que la conservation de semences de qualité était difficile, le crédit inexistant et la diversification de revenus absente.

Les résultats positifs ont incité Taanadi et l'OP Hadin Kaye à élargir l'ampleur de l'opération en informant les OP voisines de leur réussite et en stimulant leur intérêt pour poursuivre les opérations de warrantage au cours des campagnes agricoles suivantes. Quatre OP se sont immédiatement jointes (Gouala, Kissagué, Tsandarawa, Gourgouzou), fondant alors, en 2004, avec l'OP de Konkorindo, l'union Cigaba.

En 2012, huit ans après sa création, l'union de Cigaba a pris de l'envergure. Au niveau associatif le nombre d'organisations membres s'est multiplié par dix : elle est passée de 5 à 51 OP (25 OP masculines, 25 OP féminines et 1 OP mixte) couvrant 36 villages et regroupant 1150 membres (650 producteurs et 500 productrices). En 2010, elle s'est associée à trois autres unions mixtes de la zone pour former une fédération d'unions dénommée Fara'a (ce qui signifie « ouverture » en haoussa).

Au niveau financier, l'union de Cigaba a mis en place le warrantage en collaboration avec le système de financement décentralisé Taanadi multipliant par 700 le volume du crédit warranté, passant de 600 000 FCFA à environ 425 000 000 FCFA. Les spéculations concernées se sont diversifiées, passant d'une

opération de warrantage portant uniquement sur le mil (spéculation spécifiquement masculine) au warrantage des spéculations dites « féminines », « masculines » ou « communes » (mil, niébé, arachide, voandzou, oseille, sésame). L'arachide et le voandzou sont plutôt des spéculations féminines car généralement produites sur de petites superficies et dont la culture ne nécessite pas de gros apports en intrants. Le mil, le niébé, l'oseille et le sésame sont produits sur de plus grands espaces, généralement sous la responsabilité des hommes. En réalité toutes ces spéculations sont produites par les deux sexes, dans des proportions différentes.

Au niveau opérationnel, l'union a développé des activités accompagnant les opérations de warrantage. Elle a soutenu des actions de crédit (crédit engrais et crédit féminin), favorisé la mise en œuvre d'activités génératrices de revenus (AGR), appuyé des actions de maraîchage, mis en place et géré une boutique d'intrants et stimulé la formation en techniques agricoles par le biais d'un champ école paysan (CEP).

À ce jour, l'union de Cigaba, qui se donne pour objectif global de lutter contre la pauvreté et d'instaurer une solidarité entre les membres, se concentre spécifiquement sur les besoins des membres les plus démunis face à la présence et la concurrence de grands commerçants dans la zone.

Parties prenantes au warrantage

➤ Les bénéficiaires

Les personnes bénéficiaires des crédits warrantés peuvent être membres ou non membres des **51 OP de base** de l'union Cigaba, et elles appartiennent à différentes catégories sociales :

- Les **petits et moyens producteurs et productrices** : l'accès au crédit warranté, la disponibilité de céréales en période de soudure (appelée également par les OP « seconde récolte »), le renforcement des capacités organisationnelles et techniques, la disponibilité de liquidités grâce aux activités génératrices de revenus sont autant d'avantages tirés grâce à la pratique du warrantage. Les productrices bénéficient maintenant de ces mêmes avantages car, au démarrage de l'union, elles n'étaient pas ou peu incluses. A travers le warrantage, elles ont aussi obtenu la reconnaissance, le renforcement de leurs capacités à participer à la vie publique et un créneau économique leur offrant des perspectives financières grâce aux activités génératrices de revenus. Elles ont aussi bénéficié d'une ouverture vers l'extérieur grâce aux voyages d'échange nationaux et internationaux.
- Les **personnes ne produisant pas**, mais achetant toutefois des produits pour les mettre en warrantage.
- Les **grands commerçants-producteurs** : puisqu'ils sont propriétaires des magasins et disposent de gros stocks, ils sont les bénéficiaires majeurs des campagnes. Possédant les plus gros stocks, ils bénéficient de la plus grosse partie de crédit. En mettant leurs magasins à disposition (dans la plupart des cas moyennant 100 FCFA par sac), ils influencent la décision au sein des OP en qui concerne la négociation des conditions de crédit avec le système financier décentralisé (SFD) Taanadi.
- Le **système financier décentralisé (SFD) Taanadi**, coopérative de services de crédit direct, assure le financement du crédit warrantage à l'union Cigaba depuis la première campagne. À ce titre, Taanadi est l'un des principaux bénéficiaires de cette expérience avec un gain cumulé de près de 58 000 000 FCFA d'intérêts réalisés et plus de 4 000 000 FCFA de frais de dossiers encaissés.

➤ Les partenaires d'appui

- Le **projet Intrants FAO**, financé par la Belgique (1999-2008) a appuyé la mise en place du système de warrantage de l'union.
- Le **programme Gestion des connaissances et genre de la FAO, notamment le projet Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire**, (2009-2012), financé par la Belgique, apporte depuis 2010 à l'union Cigaba des appuis pour le renforcement de ses capacités et celles de ses membres à travers la sensibilisation, l'appui méthodologique, la mise en relation avec des OP nigériennes et étrangères et autres partenaires techniques et financiers.
- Le **projet Intensification de l'agriculture par le renforcement des boutiques d'intrants coopératives** (IARBIC), (2009-2013), exécuté par la FAO et financé par l'Union européenne, le Grand Duché du Luxembourg, la Belgique et l'Espagne, intervient dans le domaine de la sécurité alimentaire par le renforcement des boutiques d'intrants et des capacités des producteurs et productrices (champs écoles

paysans). L'appui de ce projet à l'union Cigaba porte sur la construction des boutiques d'intrants, des subventions sous forme de mise à disposition d'engrais, le renforcement de capacités des responsables des structures de gestion de l'union et le développement du warrantage à travers des formations et la construction de magasins de warrantage. L'appui dans le domaine du warrantage a débuté en 2010.

- **Le fonds Amélie** : Cette initiative, mise en œuvre par le projet Capitalisation et l'ONG VIE et financée par la Fondation Roi Baudouin, appuie le processus d'autonomisation de l'union et des OP membres par le financement des magasins de warrantage, la mise à disposition de matériel d'allègement des tâches domestiques des femmes, la mise en place d'activités génératrices de revenus, l'alphabétisation, la formation et le renforcement du leadership des femmes à travers les clubs d'écoute.

Approche méthodologique

Pour aborder la problématique de l'insécurité alimentaire en période de soudure, l'union Cigaba, avec l'appui des projets FAO Intrants, Capitalisation et IARBIC, s'est basée sur les deux piliers suivants :

➤ Pilier de la culture et des coutumes (approche socioculturelle)

Le recours aux pratiques coutumières séculaires du village de Konkorindo, notamment le **système de « grenier villageois »** ou « Rumbum Tsimi » en langue haoussa. La pratique de Rumbum Tsimi consiste pour chaque famille, à déposer obligatoirement une partie de sa production agricole dans un grenier commun sous la responsabilité du chef de village, récupérable qu'en période de disette. Cette pratique traditionnelle a été exploitée par l'union lors des premières séances de sensibilisation pour amener les producteurs et les productrices et leurs OP à comprendre et à adopter la pratique du warrantage, ayant une visée similaire.

La souplesse des règles d'accès aux activités de warrantage. L'esprit de solidarité qui caractérise généralement le milieu rural a prévalu sur l'appartenance à un groupement : membres et non membres d'OP bénéficient des mêmes conditions de stockage de leurs produits. Les personnes qui n'ont pas la capacité de mettre en stockage l'unité de mesure exigée (le sac) sont autorisées à se regrouper pour constituer le stock au nom de l'une d'elles.

➤ Pilier de l'égalité entre producteurs et productrices (approche genre)

Le warrantage était initialement une activité masculine et « réservée » aux producteurs. Cette pratique a ensuite été ouverte aux femmes tout autant capables de constituer un stock et de rembourser le crédit. À titre d'exemple, auparavant l'union Cigaba se chargeait de négocier le crédit avec le SFD, puis toutes les étapes suivantes (conception des dossiers, gestion des stocks, des magasins et des crédits) relevaient des OP masculines. Depuis quelques années, l'union tente d'améliorer au maximum la mise en œuvre du warrantage en vue de le rendre équitable pour tous et toutes, hommes ou femmes, petits producteurs et productrices, mais aussi nomades ou sédentaires. Pour cela, l'union a travaillé à :

- **Renforcer le système de mise à disposition des lopins de terre aux productrices** pour la culture (individuellement ou en groupe). C'est une opportunité pour les femmes « sans terre » d'accéder au warrantage.
- **Etendre les acquis existants des OP masculines membres aux OP féminines.** Avant la création de l'union, les OP masculines recouraient au « crédit de campagne agricole » ou « crédit engrais », servant d'appoint aux activités de warrantage et ayant un impact positif sur l'amélioration de la production agricole. Pour prendre en compte les besoins des productrices, l'union a négocié et introduit le « **crédit féminin** » pour les OP féminines.
- **Elargir la gamme des produits warrantés.** D'un seul produit warranté, en l'occurrence le mil cultivé et contrôlé par les hommes, le mécanisme du warrantage a inclus une variété d'autres produits, permettant aux personnes n'ayant pas la possibilité de cultiver du mil, de mettre en warrantage des produits tels que le niébé, le voandzou¹, l'arachide, ou l'oseille. Ceci est un grand acquis, notamment pour les femmes.
- **S'ouvrir à d'autres activités renforçant en amont ou en aval le warrantage équitable.** Il s'agit des activités de maraîchage, des champs école paysans, des boutiques d'intrants, ou encore et plus spécifiquement des tontines pour les OP féminines et autres mécanismes d'entraide sociale favorisant les activités génératrices de revenus.

¹ Niébé : C'est une légumineuse très consommée en Afrique, sous divers aspects : beignets, couscous, etc. Voandzou : graines comestibles issues d'une plante herbacée annuelle, appelée aussi pois de terre, ou pois bambara.

- **Instaurer une relation de confiance et de fidélité avec un seul et même SFD** ainsi que le remboursement du crédit selon les conditions et termes fixés.
- **Valoriser les OP féminines** en tant que puissant **canal de circulation de l'information sur le warrantage**.

Validation

L'expérience a été validée en interne par toutes les parties prenantes qui ont reconnu sa pertinence par rapport au manque de vivres en période de soudure et l'inexistence de liquidités. Dans les 36 villages membres et les villages environnants, les producteurs, les productrices, et même les personnes qui ne produisent pas, reconnaissent avoir tiré un grand profit de l'expérience de Konkorindo, comme en témoignent la stabilité et l'évolution positive du nombre de villages et des stocks.

Année	Nombre de villages bénéficiaires des crédits	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
Total		424 017 150

Impact

En presque dix ans d'expérience, le volume de crédit circulé dans la zone grâce au warrantage est passé de 600 000 FCFA à 424 017 150 FCFA.

Le warrantage a permis de passer du bradage à une « seconde récolte ». En effet, les produits déstockés sont considérés comme une deuxième récolte du fait de la disponibilité des vivres en période de soudure et de la préservation des semences.

L'exode rural des hommes a également diminué grâce au crédit warranté leur permettant de mener diverses activités pendant la saison dite « morte », tels que le commerce et le maraîchage.

« Dans le temps, la saison morte était synonyme d'exode pour les hommes, jeunes et moins jeunes. Grâce aux crédits warrantés qui permettent la réalisation, sur place, de diverses activités (commerce de céréales et autres articles utilitaires, aviculture etc.), beaucoup de jeunes se sont fixés dans leurs villages » témoigne le chef du village de Bado lors des enquêtes.

Bien que les productrices ne détiennent que 6% des quantités de produits warrantés, elles représentaient, pour la campagne de 2010, 27 % de l'effectif total des personnes ayant pratiqué le warrantage. Toutefois, ces chiffres ne reflètent pas toute la réalité. En effet, dans chaque exploitation, c'est traditionnellement le chef de famille qui collecte et dépose le stock à warranter à son nom. Ce stock est constitué, d'une part, des récoltes gérées et contrôlées par le chef de famille mais cette récolte dépend de la main d'œuvre familiale, et dans certains cas, des résultats de production propres à certains membres de la famille comme les femmes. Au moment du dénouement, c'est souvent le chef de famille qui décide de l'affectation des résultats du warrantage concernant les produits de l'exploitation familiale, même si les femmes y ont largement contribué. Toutefois, ces dernières ont la décision de l'affectation des produits issus de leurs lopins de terre.

C'est grâce au warrantage que les productrices ont pu développer des activités génératrices de revenus (AGR), particulièrement dans le domaine de l'embouche et du commerce de céréales. Elles sont également exploitantes de sites maraîchers où divers légumes et autres vivres (tubercules, etc.) sont

produits. Ces sites sont pour la plupart financés grâce au crédit warranté et contribuent en même temps à l'amélioration de la nutrition tout en procurant des revenus. Quant aux producteurs, ils ont développé de véritables affaires dans tous ces domaines, créant divers autres métiers: producteurs boutiquiers, producteurs maraîchers, producteurs fermiers avicoles etc.

Dans un milieu rural comme celui de Konkorindo, outre la production agricole, la richesse se mesure aussi par le nombre de têtes de bétail. Sur ce plan, il y a eu une nette évolution dans la zone: la majorité des femmes qui pratiquent le warrantage ont aujourd'hui, selon leur capacité productive, plusieurs têtes de bétail (chèvres, brebis, voire des vaches). Les producteurs qui sont en majorité dans l'élevage des bovins, ont vu leur cheptel bovin s'accroître. Sans nul doute, le warrantage a ainsi permis la reconstitution du cheptel, et ainsi la sphère économique de la zone. Le crédit reçu à travers le warrantage permet aux producteurs et productrices de faire des investissements en activités génératrices de revenus à court terme ce qui leur permet d'attendre que les prix des céréales stockés augmentent.

Ainsi, avec peu de moyens (personnel d'encadrement et ressources financières propres à l'union quasi inexistantes, peu de formation, etc.), l'union a su maintenir un warrantage profitable à tous et à toutes, particulièrement pour les personnes démunies en termes d'ouverture, de nouvelle perspective, de changement sur le plan économique et social.

Innovations et facteurs clés de succès

➤ Innovations

- **Décentralisation de la signature du contrat de warrantage aux OP membres** : lors des premières campagnes, l'union signait seule le contrat de warrantage pour le compte des OP membres. La signature se fait maintenant de manière décentralisée, chaque OP signe elle-même le contrat avec le système financier décentralisé (SFD).
- **Ouverture du warrantage au-delà des seuls membres des OP**, ce qui permet aux producteurs et productrices qui n'ont pas la capacité de payer les cotisations et les autres frais d'adhésion à une OP, d'accéder au warrantage, d'obtenir des revenus et de pouvoir adhérer à une OP par la suite.
- **Possibilité de remboursement anticipé** : les OP acceptent que les personnes pratiquant le warrantage versent, avant le dénouement, des remboursements partiels ; ceux-ci sont conservés par les OP jusqu'au règlement final à Taanadi.
- **Instauration d'une commission sur chaque sac** : à partir de 2011, une commission de 200 FCFA a été instituée sur chaque sac afin de permettre à l'union et aux OP membres d'autofinancer les activités de gestion du warrantage et, à terme, d'autofinancer le warrantage. Si la commission sur les sacs avait été instituée dès le début du warrantage, l'union aurait gagné plusieurs millions de francs CFA, ce qui lui aurait largement permis de contribuer au financement du warrantage. C'est cette prise de conscience qui a suscité l'instauration de la commission.
- **Instauration d'un règlement intérieur** favorable à l'accès des plus démunis et démunies au warrantage.
- **Utilisation des canaux de partage d'information et des modes de communication locaux et adaptés** : porte à porte, taxi moto, portables, crieur public.

➤ Principaux facteurs de succès

- **Méthodologie pertinente et adaptée** : depuis 2004 à ce jour, sans aucune interruption, les stocks et les crédits s'échangent, ce qui permet donc de dire que la méthodologie développée par l'union et les OP membres a conféré à l'expérience une stabilité à l'épreuve des aléas, tels que la sécheresse (2005, 2011) ou l'insuffisance des moyens du SFD.
- **Esprit de bénévolat des acteurs locaux de l'union** : chefs de villages, membres des bureaux de l'union et le dynamisme des OP membres, masculines comme féminines.

- **Recours aux ressources locales disponibles** (magasins des riches, etc.) tout en recherchant à s'autonomiser par l'acquisition de moyens propres à l'union : magasins, renforcement des capacités des membres et diversification des partenaires tant financiers que techniques.
- **Contexte culturel** : très favorable à la participation des femmes et des hommes à la vie associative.
- **Réformes au sein de l'union** pour permettre aux femmes d'occuper des postes de responsabilités au sein de l'union.
- **Prise de conscience sur la nécessité de prendre en compte de façon égale** les préoccupations des hommes et des femmes.
- **Capacité de gestion**, notamment des OP féminines, pour une gestion saine des crédits.
- **Qualité de la circulation de l'information** au sein de l'union et entre les OP.
- **Respect des engagements pris** vis-à-vis du SFD et des autres partenaires, donnant lieu à une confiance mutuelle.
- **Accompagnement**, à partir de 2011, des projets IARBIC et Capitalisation.



Contraintes

Plusieurs contraintes ont été constatées, mais des solutions sont déjà envisagées par l'union en ce qui concerne certaines de ces contraintes :

- **Les mauvaises récoltes**, telles que celles enregistrées en 2011, dues à la mauvaise pluviométrie empêchant à l'union de faire du warrantage, à l'exception de quelques commerçants ayant de gros moyens.
- **Le taux élevé d'analphabétisme des membres, hommes et femmes**, freinant l'acquisition des savoirs et des connaissances écrits. En 2012, un programme d'alphabétisation a été lancé sur trois des 36 villages.
- **L'insuffisance de magasins propres à l'union** (19 des 22 anciens magasins appartiennent à de gros commerçants). Or, les magasins sont un outil indispensable à l'autonomie et à l'indépendance de l'union. À cet effet, et suite au plaidoyer mis en œuvre à ce sujet, l'union vient d'acquiescer six nouveaux magasins.
- **La faible capacité productive des femmes** due à la conjugaison de la surcharge des travaux domestiques et d'une faible disponibilité foncière malgré la reconnaissance juridique et/ou traditionnelle de différents modes d'accès au foncier (héritage, achat, location, mise à disposition). Parmi les mesures envisagées, on note l'intensification des séances de sensibilisation envers les autorités coutumières et les femmes afin de rendre effectifs l'accès à ces différents modes. L'acquisition de moyens d'allègement des tâches domestiques (moulins, kits d'extraction d'huile, etc.) gérés entièrement par les femmes sont des pistes de solution qu'il faut suivre de près. Le développement des activités génératrices de revenus, particulièrement l'embouche, est une source de revenu qui peut favoriser la location des terres.
- **La non reconnaissance des OP féminines comme porteuses des activités de warrantage** : pour faire face à l'absence des productrices et de leurs organisations dans la gestion des opérations de warrantage, l'union a décidé d'un mécanisme favorisant l'implication des trois types d'acteurs (OP masculines, féminines, et l'union). Il s'agit d'appliquer une commission de 200 FCFA sur les sacs. La somme collectée sera partagée entre les trois acteurs : 50% de la commission sur les sacs des femmes reviendra aux OP féminines, 50% de celle provenant des sacs des hommes sera destinés aux OP masculines. L'union quant à elle, recevra le reste. Même si les proportions ne sont pas égales, cette mesure est susceptible de renforcer la participation des OP féminines dans le warrantage.
- **La faible capacité de l'union à négocier un partenariat « gagnant gagnant » avec le SFD** : les OP de base et l'union effectuent désormais une grande partie du travail de suivi et de recouvrement que

Taanadi devrait faire auprès de chaque OP alors que les frais et les taux d'intérêt n'ont pas changé. En effet, la collecte des fonds se fait par les OP qui les remettent à l'union, qui à son tour se charge de l'acheminer à Taanadi. L'OP devrait donc pouvoir renégocier leur partenariat avec le SFD. À ce titre, des séances d'information et de sensibilisation ont été menées au sein des structures membres de l'union. L'union a également bénéficié de mises en relation avec d'autres systèmes financiers décentralisés en vue d'une diversification des partenaires financiers. Ces derniers sont sensibilisés pour introduire le warrantage dans la gamme de leurs produits.

- **L'absence d'encadrement local** (personnel, formation, etc.) : l'appui des partenaires extérieurs pour le recrutement d'un animateur et d'une animatrice, permettra de remédier en partie à ce problème.
- **La disponibilité variable des engrais sur le marché nigérien** : la distribution des engrais par la centrale d'approvisionnement en intrants et matériels agricoles (CAIMA) souffre souvent de retards et certaines années, l'engrais n'est pas du tout disponible au début de la campagne agricole au niveau national.

Enseignements tirés

L'impact des activités de warrantage sur les plus démunis et démunies sera plus grand :

- Si toutes les parties prenantes - OP masculines et féminines – participent de manière égale à la gestion des activités de warrantage. Ceci nécessite un renforcement de leurs capacités.
- Si les OP à la base développent leur capacité à négocier un partenariat gagnant-gagnant avec les SFD. En effet, il s'avère parfois que les taux d'intérêt ou les frais de dossiers sont trop élevés.
- Si l'on arrive à minimiser l'impact négatif des aléas climatiques sur les campagnes agricoles. L'appropriation par les OP, des méthodes modernes de production - semences améliorées, généralisation de l'utilisation de l'engrais - peut être une piste.

Reproductibilité

Cette expérience, débutée il y a presque dix ans à Konkorindo, a été reconnue comme une référence par d'autres OP et ONG au Niger et dans la sous région (Burkina Faso, Mali), notamment lors de l'atelier sur le warrantage à Ouagadougou au Burkina Faso, organisé en novembre 2010 par le projet Capitalisation.

Par ailleurs, l'union Cigaba a reçu plus de 10 missions de voyages d'échange de la sous région (Bénin, Sénégal, Mali, Burkina Faso, Ghana, etc.) venues s'inspirer de cette expérience. Suite à ces visites, de nombreuses organisations paysannes et projets de la sous région ont adopté et adapté le warrantage à leur contexte.

Le défi pour la reproductibilité est d'appuyer une bonne gouvernance parmi d'autres organisations paysannes comme celle de Cigaba.

Conclusion

Le warrantage a été l'une des activités de l'union ayant eu le plus d'impact auprès de l'ensemble des parties prenantes : hommes et femmes, riches et pauvres. Si pour les agriculteurs et les agricultrices, il constitue une deuxième récolte, pour le SFD, l'expérience a été un véritable moyen de refinancement.

Par ailleurs, grâce au warrantage, les relations de pouvoir, entre les hommes et les femmes d'une part, les riches commerçants et les petits producteurs et productrices d'autre part, peuvent à terme changer en faveur des plus démunis, particulièrement les femmes, grâce aux multiples opportunités que leur offre l'expérience, comme le témoignent certains bénéficiaires :

« C'est grâce au warrantage que j'ai maintenant des activités qui me procurent des revenus (...). Je parcours les marchés environnants pour vendre de l'huile d'arachide et acheter des céréales, je suis connue, je reçois des visites, je suis socialement considérée ... Je n'ai pas hérité de terre, mais grâce au warrantage, j'en loue et engage de la main d'œuvre pour travailler mes champs » témoigne une productrice du village de Gagila.

Les nouvelles actions entreprises dans le cadre de l'appui du Fonds Amélie visant à renforcer les capacités des OP à tous les niveaux (OP de base féminines et masculines, union, etc.) doivent être multipliées pour que l'expérience puisse se poursuivre au profit de tous et de toutes.

