

Le warrantage : un moyen efficace pour une meilleure commercialisation des produits au profit des petits agriculteurs

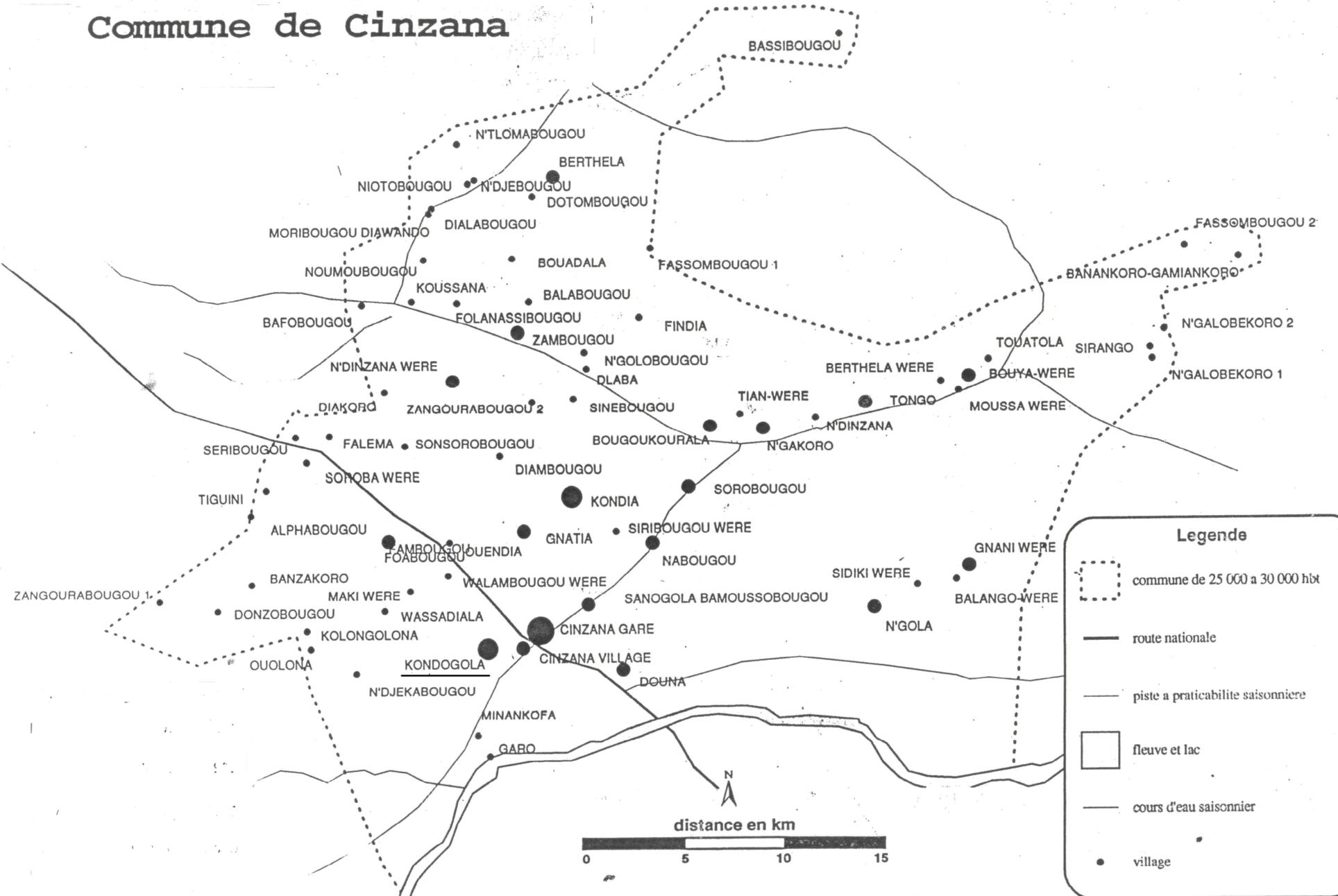
Diakalia SOGODOGO, André BATIONO, Béjamé COULIBALY et Boubacar S. Camara

- **I. INTRODUCTION**
- **II. ORGANISATION ET CONDUITE DU WARRANTAGE**
 - 2.1. Etapes
 - 2.2. Rôle des acteurs
 - 2.3. Exécution du warrantage
 - 2.4. Conduite d'activités génératrices de revenus
 - 2.5. Approvisionnement en engrais
 - 2.6. Suivi du marché et dénouement du warrantage
- **III. QUELQUES DIFFICULTES RENCONTREES**
- **IV. PERSPECTIVES**

I. INTRODUCTION

- Mali: pays agricole dont 80% des terres sont occupées par les cultures céréalières
- Ségou situé dans sa partie agricole est parmi les principales zones de production céréalières avec 37% des terres réservées au mil et 18% de celles réservées au sorgho
- Kondogola est un village du cercle de Ségou qui a 1 659 habitants

Commune de Cinzana



- Kondogola est organisé en société coopérative produisant mil, sorgho, sésame, niébé
- A la récolte, les paysans vendent leurs récoltes à bas prix pour faire face à un besoin immédiat d'argent: soins médicaux, fournitures scolaires, habillement et parure, cérémonies, remboursement de dettes.

Collecteurs dans les principales rues



Collecteurs ravitaillent les magasins des grossistes

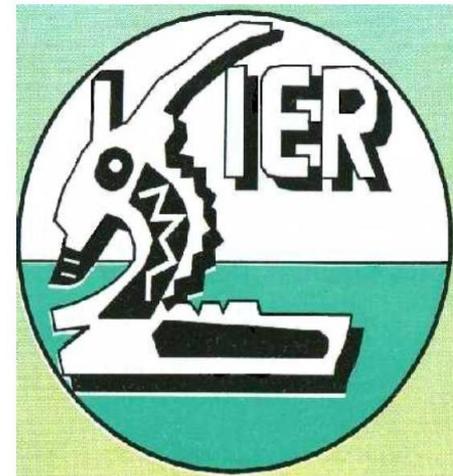


- Les paysans n'ont pas d'argent pour payer des intrants permettant une amélioration des rendements de leurs cultures et leur revenu.
- Plusieurs initiatives d'amélioration de l'approvisionnement et de commercialisation des produits agricoles

- Projet « **TARGET** » production - approvisionnement et warrantage/ICRISAT
- **Contractualisation:** production et commercialisation du mil avec l'ONG SG2000
- Production et Commercialisation du mil avec l'**ONG Faso jigi**
- Commercialisation du mil et sorgho avec le **PAM (P4P)**

A partir de 2010: production –
approvisionnement et warrantage avec
AGRA Micro dose (2009 SHP 003)

Alliance
for a **Green Revolution**
in Africa



 **ICRISAT**
Science with a human face

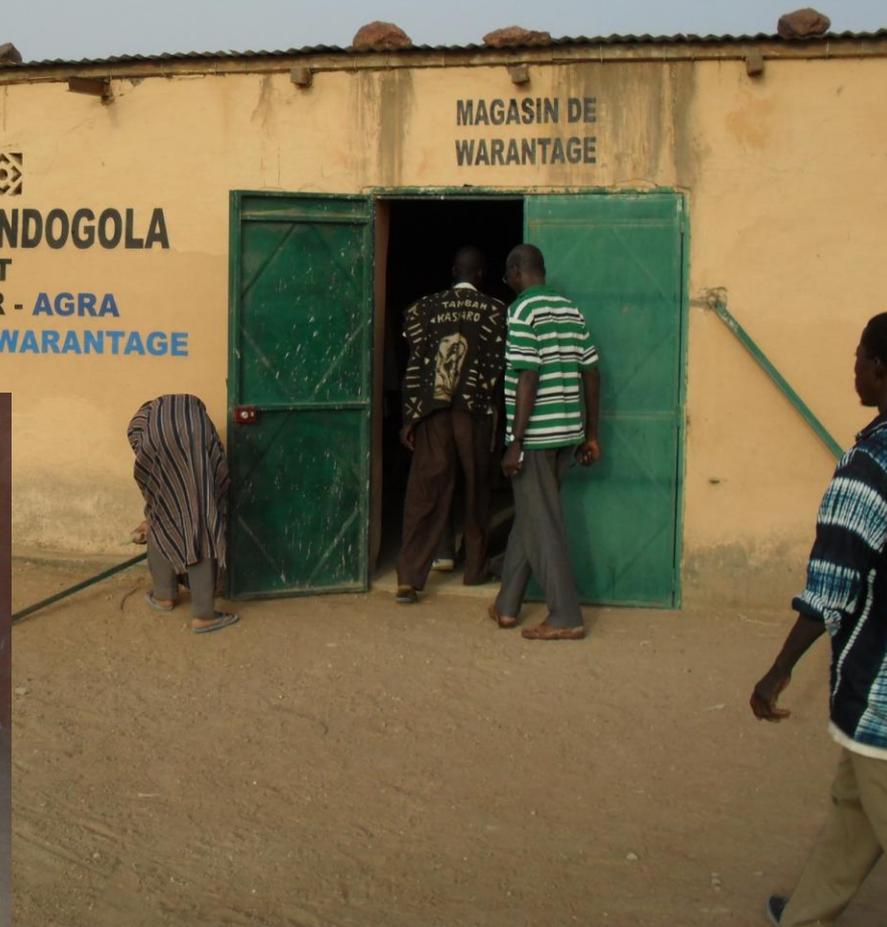


- Le warrantage consiste à donner un crédit qui est garanti par un stock de produits agricoles susceptibles de changer de valeur dans le temps.
- Le warrantage développé à Kondogola permet
 - ✓ d'éviter le bradage des récoltes
 - ✓ d'acheter les intrants dans la boutique d'intrants de la coopérative pour améliorer le rendement de ses cultures et le revenu

II. ORGANISATION ET CONDUITE DU WARRANTAGE

- **2.1. Etapes**

- Information/sensibilisation des membres de la coopérative
- Construction d'un magasin et d'une boutique d'intrants
- Comité de gestion du warrantage et de sensibilisation des membres
- Identification du partenaire financier
- Stockage, suivi du stock et prix
- Dénouement
- Restitution



2.2. Rôle des acteurs

- **Société coopérative:** suivi/sensibilisation, gestion crédit, recherche acheteur, signature de contrat, liste des membres, qualité des grains, sécurité du stock, collecte des stocks
- **Institution de micro finance:** calendrier de visite, contrôle magasin et stock, préparation doc. contrat, octroie de crédit
- **L'ONG SG2000:** Renforcement de capacité, appui financier, intermédiation, appui médiatisation

2.3. Exécution du warrantage

- *Identification de classes paysannes par les paysans sur la base d'équipements, main d'œuvre, autosuffisance alimentaire*
- Paysans nantis : 10%
- Paysans moyennement nantis : 30%
- Paysans démunis : 60%

Participation au warrantage

| Classes paysannes | Taux de participation | Nombre moyen de sacs |
|---------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Nantis | 12% | 19 |
| Moyennement nantis | 48% | 5 |
| Démunis | 40% | 2 |

Situation du stock warranté

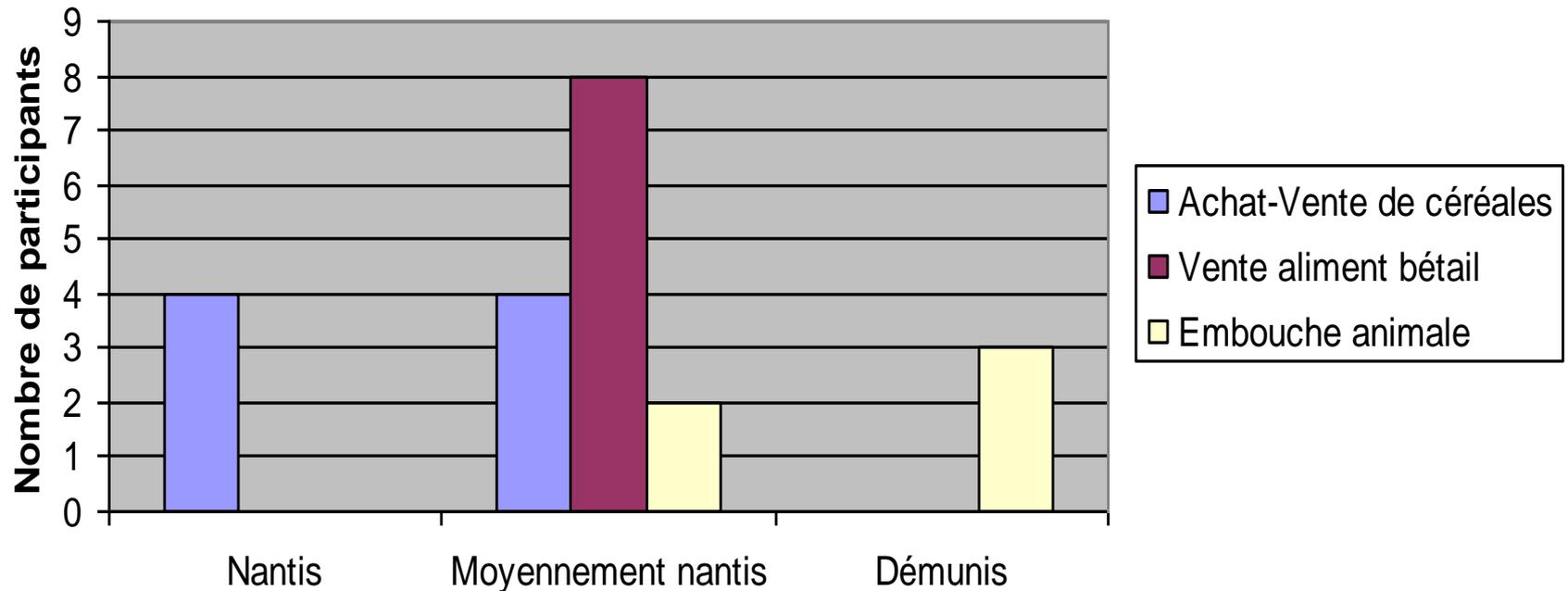
| | Mil/Sorgho |
|---|-------------------|
| Quantité (sacs de 100 kg) | 417 |
| Prix à la période de crédit (Fcfa/sac) | 11 750 |
| Prix à la vente (Fcfa/sac) | 15 000 |
| Coût de stockage | - |
| Bénéfice du paysan/sac | 3 250 |

Situation du stock et du crédit octroyé

| | Quantité totale en kg | Valeur totale au dénouement en FCFA | Crédit octroyé en FCFA | Intérêt sur crédit 12% en FCFA |
|------------------|----------------------------------|--|---------------------------------------|---|
| Kondogola | 41 700 | 6 255 000 | 4 664 750 | 559 770 |

2.4. Conduite d'Activités génératrices de revenus (AGR)

Fig 2: Participation des classes paysannes dans les activités génératrices de revenu à Kondogola, 2010



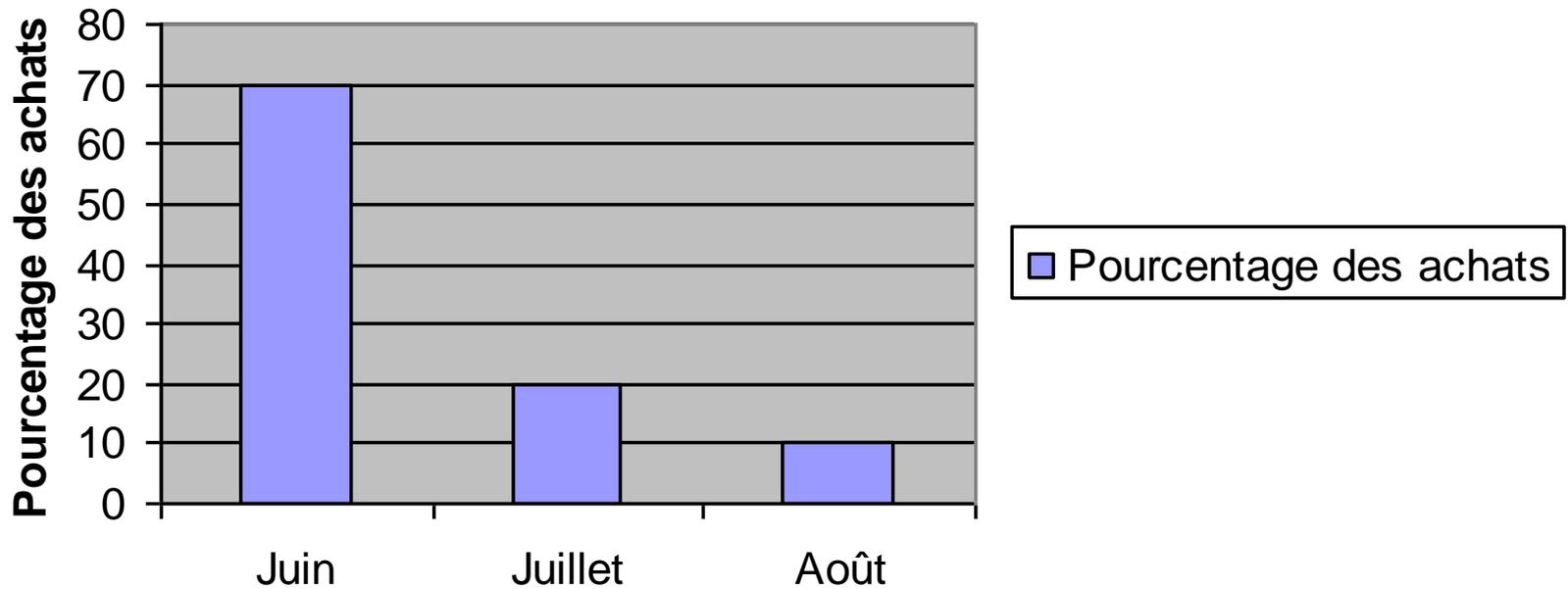
Situation des Activités Génératrices de Revenus

| Activité Génératrice de Revenu | Durée de l'activité (mois) | Somme engagée (FCFA) | Bénéfice (FCFA) |
|---------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|------------------------|
| Achat-Vente de céréales | 6 | 242 650 | 171 325 |
| Vente d'aliment bétail | 6 | 470 600 | 356 480 |
| Embouche animale | 6 | 237 750 | 152 160 |
| Total | | 951 000 | 679 945 |

23 participants soit un bénéfice de 29 562 FCFA/participant

2.5. Approvisionnement en engrais

Fig 3: Période des achats d'engrais dans la boutique d'intrants de Kondogola, 2010.



Achat et utilisation d'engrais par les classes paysannes

| Classes paysannes | Nombre d'acheteurs | Quantité engrais (kg) | Superficie avec engrais (ha) |
|---------------------------|---------------------------|------------------------------|-------------------------------------|
| Nantis | 9 | 1 800 | 52,3 |
| Moyennement nantis | 8 | 800 | 26,7 |
| Démunis | 19 | 911,5 | 27,1 |
| Total | 36 | 3 511,5 | 106,1 |

Quantité d'engrais et superficie en engrais provenant de la boutique d'intrants

| | Nombre de personnes | Engrais achetés en kg | Superficie ayant reçu l'engrais en ha |
|------------------------|----------------------------|------------------------------|--|
| Kondogola | 36 | 3 511,5 | 106,1 |
| Niatia | 4 | 400 | 11,5 |
| Cinzana Gare | 4 | 400 | 11,5 |
| Cinzana Village | 7 | 937 | 50,6 |
| Sanogola | 2 | 50 | 1,4 |
| Total | 53 | 5 298,5 | 181,1 |

En plus des 5 298,5 kg, un ton de quartier a acheté 1 836,5 kg d'engrais pour son champ

Superficie des cultures en ha ayant reçu l'engrais

| | Mil | Sorgho | Niébé |
|-----------------|-------|--------|-------|
| Cinzana Gare | 1,4 | 8,7 | 1,4 |
| Cinzana village | 42,4 | 8,2 | 0 |
| Sanogola | 1,4 | 0 | 0 |
| Kondogola | 79,1 | 50,9 | 0 |
| Niatia | 11,5 | 0 | 0 |
| Total | 135,8 | 67,8 | 1,4 |

2.6. Suivi du marché et dénouement du warrantage

Suivi des prix par les membres de la coopérative:

- le bouche à oreille
- la fréquentation des marchés
- la radio nationale

Analyse de ces informations par le bureau

- décider la période de finition du warrantage
- manière de finition du warrantage

- Négociation (coopérative) avec les acheteurs, le stock étant dans son magasin
- Etablissement d'un contact régulier avec les acheteurs pour créer une relation de confiance, une fidélisation des acheteurs
(Dans le passé, la coopérative a rencontré des acheteurs qui n'ont pas honoré leurs engagements)
- Dénouement effectué en présence de membres du bureau, des représentants de SG2000 et Kondo Jigima

III. QUELQUES DIFFICULTES

- Le taux de participation au warrantage est inférieur à 5% de l'effectif des membres de la coopérative
- Les activités génératrices de revenus ne sont pas suivies au niveau de la coopérative (Les AGR sont des sources de revenus au niveau des ménages pouvant couvrir beaucoup de besoins)

IV. PERSPECTIVES

- **Intensification de l'information/sensibilisation** des membres de la coopérative pour une large adhésion
- **Redynamisation du partenariat** entre l'IFM, le service de vulgarisation et l'ONG pour la résolution de problèmes en amont et en aval de la production: production, stockage, crédit
- Recourir dans un avenir proche au système **d'entrepouseurs agréés** pour réduire les pertes au stockage et accroître la capacité de stockage de récolte

- **Elargir la gamme des produits** à stocker et les périodes de stockage
- **Mettre en réseau** les OP engagées dans le warrantage pour capitaliser les expériences

MERCI