

**QUELQUES RESULTATS DU PROGRAMME D'APPUI A LA SECURITE ALIMENTAIRE DANS LES
REGIONS DE TILLABERI ET DOSSO *FINANCEMENT : COMITE CATHOLIQUE CONTRE LA
FAIM ET POUR LE DEVELOPPEMENT (CCFD) ET BUREAU DE LA COOPERATION SUISSE
AU NIGER***

RESULTAT ATTENDU 3 : 1.700 TONNES DES PRODUCTIONS AGRICOLES DES MEMBRES SONT SECURISEES AU MOYEN DU WARRANTAGE ET 900 TONNES SONT EFFICACEMENT COMMERCIALISEES PENDANT LA DUREE DU PROGRAMME

Le warrantage est l'une des principales activités pratiquées par un grand nombre de producteurs/productrices issu(e)s de la quasi-totalité des unions. Il donne de multitudes satisfactions à ses pratiquants dont le nombre croit considérablement. Il est dans sa troisième année de mise en œuvre dans le cadre du projet d'appui à la sécurité alimentaire.

**RESULTAT INTERMEDIAIRE 1 : LES RESPONSABLES DES UNIONS ET DES GROUPEMENTS
MAITRISENT LES PRINCIPES ET LES REGLES DU WARRANTAGE**

**3.1. 1. FORMATION DES ANIMATEURS ET DES RESPONSABLES DES UNIONS ET DES IMF SUR LE
WARRANTAGE**

En novembre 2007, s'est tenue une formation des animateurs, responsables d'unions et IMF sur le warrantage. L'objectif était d'initier les participants aux principes et règles de mise en œuvre du warrantage afin de leur permettre de mener cette activité avec succès. La formation a été animée par le chargé de programme et a touché 89 personnes dont 27 femmes réunies dans trois centres de regroupement.

La formation a surtout porté sur les points suivants :

- L'historique du warrantage ;
- Les avantages du warrantage ;
- Les types de produits à warranter ;
- La période propice pour faire le warrantage ;
- Le stockage des produits ;
- Le mode de constitution du stock pour le warrantage.

Plusieurs autres points ont été abordés au cours de cette formation parmi lesquels : Le warrantage à la commission, les contrats warrantés, la convention de nantissement, etc.

3.1.2. INFORMATION ET SENSIBILISATION DES MEMBRES DES GROUPEMENTS SUR LE WARRANTAGE

Avant la formation, une mission de Mooriben composée du chargé de programme sécurité alimentaire et d'un stagiaire a sillonné en Septembre 2007, l'ensemble des 17 unions concernées par le programme. L'objectif de la mission était : i) d'informer et sensibiliser les producteurs sur les activités programmées dans le programme en générale et sur l'activité du Warrantage en particulier ; ii) de mettre en place les comités de gestion et de commercialisation des produits warrantés au sein de chaque Union.

A l'exception des unions de Dantchandou, Gobéri, Bokki, Boga et Karabédji, les membres à la base des autres unions n'ont aucune expérience sur le warrantage. L'équipe de la mission a consacré un temps pour une explication préalable sur le warrantage afin de leur permettre de bien choisir les membres de leur comité de gestion.

Après le lancement du programme, la campagne d'information et de sensibilisation sur le warrantage s'est poursuivie tout au long de l'exécution dudit programme à travers les missions de terrain, les réunions des organes et autres rencontres et surtout les émissions radios. En somme, elle a été une activité permanente.

**RESULTAT INTERMEDIAIRE 2 : LES CAPACITES DE STOCKAGE DES PRODUCTIONS DES MEMBRES
DES GROUPEMENTS SONT RENFORCEES**

3.2. 1. CONSTRUCTION ET EQUIPEMENT DE MAGASINS DE STOCKAGE

L'insuffisance de magasins de stockage des produits agricoles constitue l'une des contraintes majeures du warrantage. En effet, certains groupements désireux de mener cette activité sont confrontés à l'inexistence ou l'éloignement du lieu de stockage de leurs warrants. C'est dans ce sens que Mooriben a planifié, sur toute la durée du présent programme, la construction de 24 magasins de stockage.

Tableau N°8. Prévisions et réalisations des magasins de warrantage dans les différentes Unions

Union	Nombre de magasins prévus	Nombre de magasins réalisés			Taux de réalisation
		2007/2008	2008/2009	Total	
Téra	2	1	1	2	100%
Say	1	1		1	100%
Falwel	3	1	1	2	67%
Kara Kara	2		1	1	50%
Banigoungou	1	1		1	100%
Damana	2	1	1	2	100%
Baro Koara	2	1	1	2	100%
Karabédji	1	1		1	100%
Sawani	1	1		1	100%
Karma	3		3	3	100%
Gobéri	1		1	1	100%
Dantchandou	1		1	1	100%
M'Bida	1		1	1	100%
Boga	1		1	1	100%
Bokki	1		1	1	100%
Boumba	1		1	1	100%
Total	24	8	14	22	95%

Le tableau ci-dessus présente la situation de la construction des magasins durant la mise en œuvre du programme. Il ressort de ce tableau qu'en 2007- 2008, huit magasins de stockage des produits warrantés ont été réalisés dans huit (8) Unions différentes : Falwal (1), Say (1), Téra (1), Sawani (1), Karabédji (1), Baro Koara (1), Banigoungou (1) et Damana (1). En 2008-2009, c'est seize (16) magasins de warrantage qui ont été prévus pour être construits au profit de huit (08) unions. Quatorze (14) de ces magasins ont été réalisés dans les Unions qui suivent : Téra (1), Baro Koara (1), M'Bida (1), Dantchandou (1), Damana (1), Bokki (1), Boga (1), Kara Kara (1), Falwel (1), Gobéri (1), Boumba (1) et Karma (3). Les matériaux de finition de ces magasins ont été commandés et livrés aux Unions. Outre l'appui en matériaux à ces Unions, le programme a contribué à soixante quinze mille francs CFA par Union au paiement des frais de main d'œuvre qualifiée pour la finition de chaque magasin. Quant aux bénéficiaires, ils ont assuré la construction du local en fournissant les matériaux locaux et la main d'œuvre non spécialisée. Il ressort du tableau N°5 que les réalisations physiques par rapport à la construction des magasins de warrantage se situent à 95%. Ce taux s'explique par la hausse significative des prix des différents matériaux de construction, consécutif à la flambée du prix du carburant et de transport ainsi que celui de la main d'œuvre qualifiée.

Tous ces magasins ont totalement été achevés depuis mai 2009 et sont entièrement opérationnels. A noter que dans tous les villages bénéficiaires, ces magasins ont facilité de façon significative la pratique du warrantage. En effet, en l'absence de ces magasins certains producteurs de ces villages sont appelés à ne pas pratiquer le warrantage malgré leur appartenance à un groupement membre de l'Union et la disponibilité de stocks au niveau des producteurs. D'autres par contre seraient appelés à dépenser énormément pour l'acheminement de leurs stocks dans les magasins existants de l'Union. Se trouvant dans des villages relativement distants.

RESULTAT INTERMEDIAIRE 3 LES UNIONS ONT AMELIORE LEUR ACCES AU MARCHÉ

3.3.1. MISE EN PLACE DES COMITÉS DE GESTION DU WARRANTAGE

Dans chacune des dix sept (17) Unions, il a été procédé à la mise en place d'un comité et de commercialisation des produits warrantés pour assurer la coordination de l'opération à l'échelle de l'union. D'autres comités ont également été mis en place au niveau des villages disposant de magasin où sont les produits. Chaque comité est composé de trois membres dont au moins une femme. Les rôles assignés aux comités villageois de gestion au nombre de 108, sont :

- Identifier et recenser les membres de base désireux de pratiquer le warrantage ;
- Veiller à ce que le magasin soit conforme pour la pratique du warrantage ;
- Procéder à la collecte et à l'acheminement des sacs à warranter ;
- Informer le comité de gestion et les dirigeants de leur union sur les problèmes et les opportunités dans la conduite de leurs activités.

Quant aux comités de gestion mis en place au niveau des unions, au nombre de 17, ils ont pour rôles :

- D'appuyer les comités villageois de gestion dans l'accomplissement de leur mission ;
- Identifier les magasins de warrantage au niveau du siège de l'Union et veiller à ce qu'ils soient conformes ;
- Identifier dans la zone du siège les membres désireux de pratiquer le warrantage ;
- Procéder à la collecte des sacs à warranter ;
- Assurer l'octroi du crédit ;
- Participer au recouvrement du crédit ;
- Consolider les données recueillies au niveau des comités villageois de warrantage et les transmettre à l'animateur chargé des activités économiques et aux dirigeants de l'Union.
- Suivre les prix des produits warrantés et identifier au niveau des marchés locaux des acquéreurs potentiels desdits produits ;

L'animateur chargé des activités économiques de chaque union est tenu d'appuyer les différents comités dans l'accomplissement de leurs tâches.

3.3.2. FORMATION DES COMITES DE GESTION WARRANTAGE SUR LES TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION GROUPEE

La commercialisation collective est une activité d'accompagnement du warrantage qui, si elle est bien menée permet aux pratiquants/pratiquantes de tirer meilleur profit de cette activité. C'est dire qu'une chose est de stocker les produits agricoles pendant une période déterminée, une autre est de pouvoir les écouler efficacement. Consciente de cela, Mooriben, à travers la mise en œuvre du programme sécurité alimentaire, a réalisé une formation au profit des membres du comité de gestion warrantage et des animateurs en charge de l'encadrement agricole.

La formation a été animée par un consultant indépendant ayant une longue expérience en développement rural. Elle a concerné dix sept (17) Unions et a été tenue dans trois (03) centres de regroupement d'Unions (Karma, Dantiadou et Falwel). Au total 68 personnes dont 27 femmes ont pris part à cette formation.

L'objectif global visé par cette formation est de contribuer à la mise en place au sein de Mooriben d'un système de commercialisation collective des productions agricoles des membres des groupements.

De façon spécifique, il s'agissait de :

- Sensibiliser les membres des comités de gestion sur les avantages et les principes d'une commercialisation groupée ;
- Initier les participants aux méthodes d'évaluation conjointe des stocks commercialisables de membres des groupements ;
- Faire maîtriser aux participants les principales étapes d'une opération de commercialisation collective ;
- Faire connaître aux membres des comités spécifiques des conditions indispensables pour réussir une opération de commercialisation groupée ;
- Faire élaborer un plan d'action de commercialisation des produits warrantés par chaque union.

3.3.3. PLANIFICATION DE L'OPERATION WARRANTAGE

Au cours des mois d'octobre et novembre de chaque année, une mission comprenant le chargé de programme sécurité alimentaire et des stagiaires sillonne les unions qui manifestent leur intérêt pour la pratique du warrantage afin de préparer la nouvelle campagne avec les responsables et les comités de gestion du warrantage.

L'objectif de la mission était de planifier, de façon concertée avec les différentes unions, les activités liées au warrantage afin de connaître le nombre de sacs susceptibles d'être warrantés par chaque union et les prix sur le marché, fixer conséquemment leur valeur en warrantage et connaître globalement le besoin financier de chaque Union pour la réalisation effective du warrantage. Dans toutes les unions visitées, une réunion de planification de l'opération a regroupé les membres de la mission et les membres du comité de gestion de warrantage ainsi que l'animateur chargé de l'encadrement agricole.

3.3.4. COLLECTE ET STOCKAGE DES PRODUITS A WARRANTER

Chaque année, juste après la mission de planification menée par le Secrétariat Exécutif, dans chaque Union, les comités de gestion du warrantage procèdent de novembre de l'année en cours et janvier de la nouvelle année à la collecte et au stockage des produits des membres des groupements destinés au warrantage. Ils sont aidés dans cette tâche par l'animateur en charge de l'approvisionnement et la commercialisation des produits agricoles qui se munit d'une fiche pour renseigner les différentes données inhérentes à cette collecte.

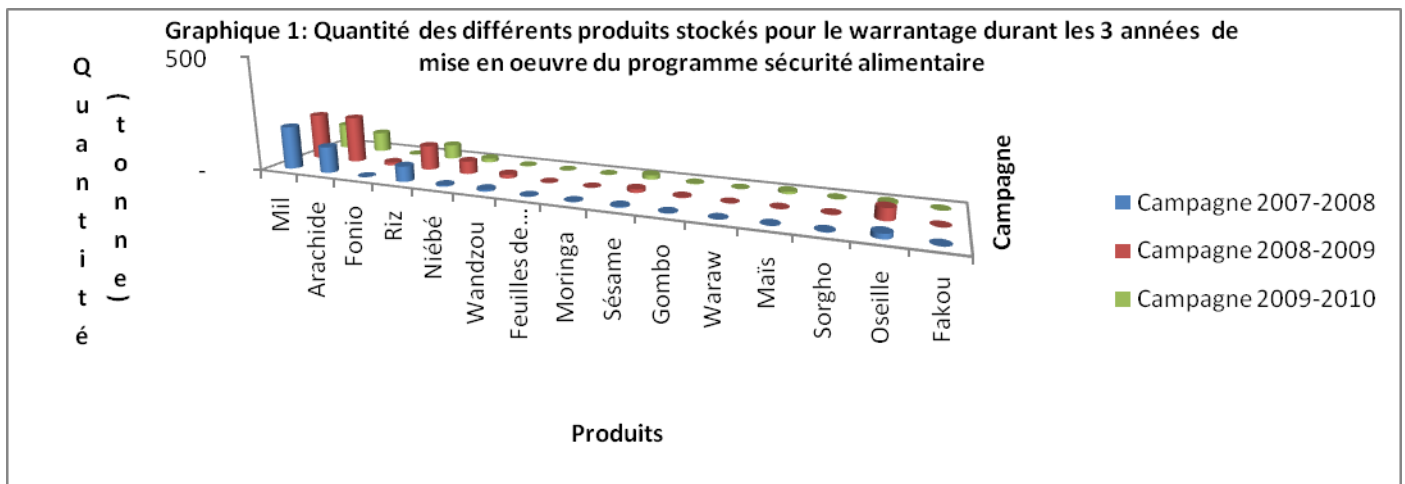
Pour faciliter la collecte et le stockage des produits, il a été demandé à chaque groupement disposant d'un magasin de stockage en bon état d'en faire usage. Le souci majeur est de faire éviter aux groupements le paiement de frais de transport onéreux afin de rendre rentable l'opération warrantage à chaque pratiquant/pratiquante. Une deuxième raison est d'impliquer les groupements eux-mêmes dans la gestion de leur warrantage.

Tableau N°9 : Tonnage des différents produits stockés pour le warrantage durant les trois années de mise en œuvre du programme

Produit	Campagne 2007-2008			Campagne 2008-2009			Campagne 2009-2010			Cumul stock des 3 campagnes (sacs)	Poids estimatifs produits en tonnes
	Nombre de sacs	Quantité (tonnes)	Prix moyen	Nombre de sacs	Quantité (tonnes)	Prix moyen	Nombre de sacs	Quantité (tonnes)	Prix moyen		
Mil	1 864	186	9 673	1 977	198	10 000	1 094	109		4 935	493
Arachide	2 525	114	5 121	4 457	201	8 000	1 906	86		8 888	400
Fonio	4	0	5 600	170	14	7 000	-	-		174	14
Riz	947	66	6 439	1 508	106	8 000	876	61		3 331	233
Niébé	55	6	12 283	553	55	13 000	169	17		777	78
Wandzou	90	8	6 367	189	17	8 000	24	2		303	27
Feuilles de baobab	42	1	1 000	41	1	1 000	10	0		93	2
Moringa	28	1	2 500	4	0	2 500	59	1		91	2
Sésame	49	4	14 167	179	15	12 000	214	18		442	38
Gombo	24	1	17 000	81	3	10 000	57	2		162	6
Waraw	-	-	-	1	0	1 000	-	-		1	0
Maïs	4	0	10 250	12	1	11 000	103	10		119	12
Sorgho	51	2	9 250	101	2	10 000	62	2		214	2
Oseille	232	21	5 700	558	50	7 500	92	8		881	79
Fakou	-	-	-	4	0	3 000	-	-		4	0
Total	5 912	409		9 835	662		4 665	317		20 412	1 386

Le tableau N°9 ci-dessus présente les quantités des produits stockés pour la pratique du warrantage durant les trois années de mise en œuvre du programme d'appui à la sécurité alimentaire dans les unions de Dosso et Tillabéry. Il ressort de ce tableau que la quantité totale de produits stockés en guise de warrant est de 1386 tonnes (toute catégorie de produits confondue). Cette quantité correspond à 81,5% des prévisions estimées à 1.700 tonnes de produits censés être sécurisés par le warrantage. Les réalisations auraient pu être meilleure n'eût été certains problèmes survenus lors de la mise œuvre des différentes opérations de warrantage. Il s'agit de :

- L'insuffisance du financement qui a induit le retrait des stocks de la part de bon nombre de producteurs en première année de mise en œuvre du programme. En effet, à cette époque le financement du warrantage s'était opéré en partie sur le programme, sur des reliquats de fonds autorisés par la Novib, sur des fonds propres de la fédération et surtout sur des fonds mobilisés par les unions ou qu'elles ont acquise à travers une collaboration avec des caisses partenaires. Au total, les montants mobilisés étaient largement en deçà de la demande exprimée au point où nombreux sont les membres qui n'ont pas trouvé satisfaction.
- La non participation des membres des groupements de l'union de Karma qui représente presque le 1/3 des effectifs de Mooriben. En effet, une crise de confiance s'est installée entre les membres et les responsables de l'union relativement à des situations de malversation antérieures. Les membres ont refusé de placer leurs stocks sous la responsabilité et le contrôle de l'union. Pendant la première et la deuxième année, les responsables de l'union faisaient croire que les résultats de la campagne n'étaient pas bons et, par conséquent, les membres n'ont pas de stock à mettre en warrantage. C'est après avoir effectué des missions dans les villages, que Mooriben a compris que plus les résultats de la campagne, la pratique du warrantage butte à une méfiance des membres vis-à-vis de leurs dirigeants.
- La mauvaise campagne agricole 2009-2010 qui a empêché à des unions qui pratiquent traditionnellement le warrantage comme Bokki, Kara Kara, et Karabédji à pouvoir pratiquer cette activité. Cet état de fait a considérablement fait chuter la quantité de stocks mis en garantie en cette dernière année du projet comparativement aux stocks de l'année 2008-2009.



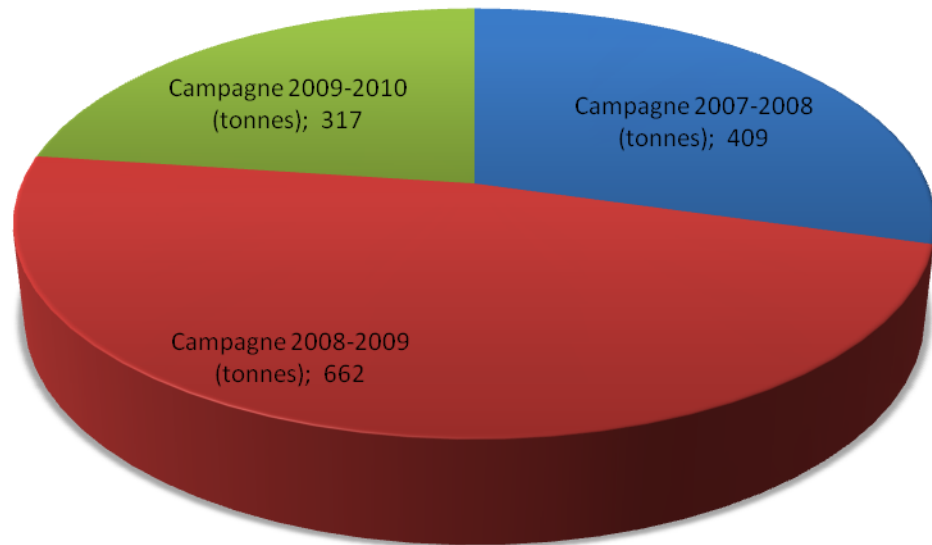
Le graphique N°1 fait une situation comparée des stocks warrantés durant les trois campagnes de la mise en œuvre du programme sécurité alimentaire dans les régions de Dosso et Tillabéry. On remarque à travers ce graphique que les quantités des différents produits stockés pour le warrantage ont nettement progressé entre 2007-2008 et 2008-2009 pour des produits comme le mil, l’arachide, le riz, le niébé et l’oseille. Cela s’explique aisément par la résolution du problème de financement obtenue à travers la sollicitation du SICR Kokari qui a contribué de l’ordre de 47 000 000 de FCFA au financement du warrantage 2008-2009. A cela s’ajoute également la disponibilité des stocks des produits agricoles liée à la bonne campagne agricole de la deuxième année. Cette progression est également un signe de succès de l’opération.

Cependant, la tendance est immédiatement inversée à la campagne 2009-2010 où on observe une baisse vertigineuse des quantités de mil, d’arachide, de riz, de niébé, et d’oseille et par conséquent une baisse significative du stock total warranté. Un tel phénomène est surtout dû à la mauvaise campagne agricole enregistrée dans toutes les contrées du Niger ayant occasionné des déficits inquiétants chez la grande majorité des producteurs agricoles. Cette mauvaise campagne a surtout été provoquée par la très mauvaise répartition des pluies dans l’espace et dans le temps sur toute l’étendue du Niger.

Enfin, le graphique montre également que l’essentiellement des stocks mis en warrantage est constitué de mil, rachide et riz.

Le graphique N°2 corrobore les données observées sur le graphique précédent. Il ressort de ce graphique qu’en 2008-2009 la quantité de produit stockée pour le warrantage s’élève à 662 tonnes tout produit confondu contre 409 tonnes stockés en 2007-2008 et 317 tonnes en 2009-2010.

Graphique N°2 Evolution des stocks warrantés durant les trois années du programme



En 2007-2008 le facteur limitant pour le warrantage a surtout été l'insuffisance du financement de cette activité tandis qu'en 2009-2010, c'est une mauvaise campagne qui a engendré la faiblesse des stocks warrantés. A cela s'ajoute une mesure prise à l'assemblée générale de Mooriben tenue en novembre 2009 ayant décidé une restriction du financement du warrantage de la part de Mooriben et du projet aux seules unions qui sont en règle dans le remboursement du crédit warranté de l'année antérieure.

3.3.5. Financement

Après la planification de l'opération warrantage et le stockage des produits dans les magasins, chaque année les personnes en charge de l'activité au niveau de chaque union mènent des prospections sur les marchés locaux pour connaître les prix des différents produits. Les Unions qui abritent des institutions de micro finance telles que Falwel, Baro Koara, Wanzerbé, Damana et Téra négocient avec celles-ci afin qu'elles prennent en charge une partie de leur financement du warrantage. Celles qui ont des fonds propres significatifs (Union de Dantchandou) y affectent une partie pour le financement du warrantage.

En début décembre de chaque année, une réunion regroupe les responsables de la Fédération, des unions intéressées et des IMF basées à Niamey (Tanadi, Kokari) pour évaluer les besoins en financement du warrantage non encore satisfaits et chercher le complément à travers une collaboration avec des IMF siégeant à Niamey. Ces réunions permettent également de fixer les prix pour les différents produits à stocker pour le warrantage.

A noter que ces missions et réunions de planification du warrantage ont constitué la pierre angulaire de cette activité à toutes les échelles (Groupements, Unions et Fédération). C'est à travers elles, en effet, que s'effectuent tous les préparatifs pour une meilleure pratique de l'opération.

Le tableau N° 10 montre l'évolution du financement du warrantage durant la mise en œuvre du programme. Il ressort de ce tableau que 161 370 800 francs CFA ont été mobilisés par Mooriben, les Unions et leurs partenaires pour le financement du warrantage durant les trois années. Ce même tableau montre que c'est surtout en 2008-2009 que l'essentiel du financement du warrantage s'est opéré dans la plupart des Unions.

Tableau N°10: Evolution du financement du warrantage dans les différentes unions de Mooriben durant les trois années de mise en œuvre du programme

Union	Financement Campagne 2007-2008	Financement Campagne 2008-2009	Financement Campagne 2009-2010	Cumul financement 2007-2010
Karabédji	4 532 880	4 982 500	-	9 515 380
Gobéri	5 239 500	14 700 000	10 037 600	29 977 100
Damana	747 500	3 008 000	4 449 000	8 204 500
Baro Koara	3 359 970	5 042 000	-	8 401 970
Banigoungou	1 548 050	3 971 000	2 799 500	8 318 550
Bokki	5 426 500	5 651 250	-	11 077 750
Sawani		1 730 000	-	1 730 000
Boumba	1 332 100	4 411 000	-	5 743 100
Wenzerbé		2 124 000	-	2 124 000
Dantchandou	7 041 250	14 280 000	4 463 750	25 785 000
Kara Kara	2 661 200	9 334 500	-	11 995 700
Téra	2 361 000	5 816 000	2 000 000	10 177 000
Say	1 938 000	2 156 000	5 258 500	9 352 500
M'Bida		790 000	-	790 000
Falwal	3 051 300	5 648 000	1 906 450	10 605 750
Harikanassou		2 684 000	3 087 000	5 771 000
Tagazar		1 801 500	-	1 801 500
Boga			1 027 400	1 027 400
Kourthey			1 644 800	1 644 800
Loga			2 022 000	2 022 000
Total	39 239 250	88 129 750	38 696 000	161 370 800

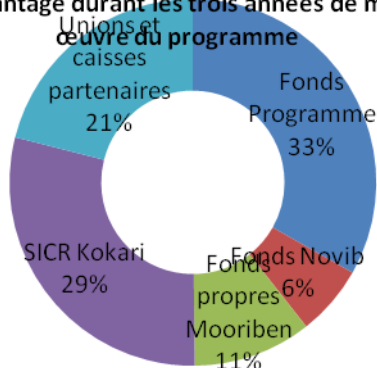
Le graphique N°3 corrobore les données du Tableau 8. Il ressort de ce graphique que le financement du warrantage en 2008-2009 représente 53% du montant global du financement du warrantage durant les trois années du programme. Les financements des campagnes 2007-2008 et 2009-2010 représentent respectivement 24% et 23% du montant total dépensé. En effet à la deuxième année du projet, la pratique du warrantage n'a fait face à aucune contrainte contrairement à la première année où un problème de financement de l'opération a été rencontré et en troisième année où la mauvaise campagne agricole a rendu peu disponibles les stocks de produits agricoles susceptibles d'être placés dans les magasins sous forme de warrants.

Graphique N°3: Répartition des financements du warrantage durant les trois années de mise en œuvre du programme



Le graphique N°4 ci-dessous présente la contribution des différentes sources de financement du warrantage durant les trois années de mise en œuvre du programme. Il ressort de ce graphique que le programme qui nous concerne a assuré 33% du financement du warrantage sur toute la période de mise en œuvre du programme. Après suit le SICR-Kokari qui a réalisé 29% de ce financement, puis viennent les unions et les IMF partenaires qui ont contribué pour 21%, puis la Fédération (à travers ses fonds propres) et la Novib qui ont contribué respectivement à 11 et 6%.

Graphique 4: Les différentes sources de financement du warrantage durant les trois années de mise en œuvre du programme



S'agissant du recouvrement du crédit, il est important de préciser qu'en première année de mise en œuvre du programme, le remboursement du crédit n'a comporté aucune difficulté. Au bout des six mois déterminés comme échéance du crédit, toutes les unions ont été à mesure de recouvrer les sommes dues à leur membres de base. Par contre, en deuxième année, si les fonds de l'IMF partenaire et ceux du programme ont été remboursés sans difficulté, il n'en demeure pas moins que les unions de Bokki, Baro Koara, Kara Kara, Tagzar et Wenzerbé ont observé un grand retard dans le remboursement des fonds propres de la Fédération injectés dans le warrantage.

3.3.5. PARTICIPANTS AU WARRANTAGE

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des bénéficiaires du warrantage durant les trois années de mise en œuvre du programme. Il ressort de ce tableau qu'à quelques exceptions près, dans toutes les unions les femmes pratiquent le warrantage plus que les hommes. Le nombre de femmes bénéficiaires du crédit warrantage en 2007-2008, 2008-2009 et 2009-2010 sont respectivement de 2204, 2717 et 1046 personnes contre 1635, 1686 et 543 hommes. Cet écart entre les hommes et les femmes s'explique par la répartition sexo-spécifique du travail en milieu rural. En effet, partout en milieu rural dans le contexte nigérien ce sont les hommes qui pratiquent les cultures vivrières pour nourrir les membres du ménage tandis que les femmes s'occupent de cultures de rente. Le warrantage se pratique en effet sur le surplus de production des céréales produites généralement

par les hommes tandis et sur le plus souvent la totalité des productions de rente émanant essentiellement des femmes.

Tableau N°11: Evolution des bénéficiaires du warrantage durant les trois années de mise en œuvre du programme

Union	Bénéficiaires 2007-2008			Bénéficiaires 2008-2009			2009-2010		
	Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes	Total
Banigoungou	82	132	214	24	127	151	16	89	105
Baro Koira	178	245	423	255	236	491			
Boga	-	-	-	-	-	-	13	4	17
Bokki	194	282	476	53	320	373			
Boumba	133	137	270	90	100	190			
Damana	117	129	246	77	178	255	57	93	150
Dantchando	216	264	480	231	347	578	97	143	240
Falwal	66	57	123	77	98	175	45	35	80
Gobéri	191	296	487	314	529	843	127	235	362
Harikanasso	-	-	-	54	52	106	30	50	80
Kara Kara	148	74	222	137	125	262	-	-	-
Karabédji	91	199	290	106	202	308	-	-	-
Kourthey	-	-	-	-	-	-	52	30	82
Loga	-	-	-	-	-	-	75	37	112
M'Bida	137	206	343	-	-	-	-	-	-
Say	-	96	96	-	51	51	8	210	218
Sawani	-	-	-	70	29	99	-	-	-
Tagazar	-	-	-	29	56	85	-	-	-
Téra	82	87	169	120	143	263	23	120	143
Wenzerbé	-	-	-	119	153	272	-	-	-
Total	1 635	2 204	3 839	1 686	2 717	4 403	543	1 046	1 589

A travers ce même graphique on note une augmentation du nombre total de bénéficiaires du crédit warranté entre 2007-2008 et 2008-2009 où il est passé de 3839 à 4403 personnes et une chute spectaculaire en 2009-2010 où il est revenu à seulement 1589 personnes.

3.3.7. VOYAGE D'ECHANGES INTERNATIONAL SUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES

Du 27 février au 07 mars 2010, une délégation de Mooriben conduite par le Secrétaire Exécutif a effectué un voyage d'échanges d'expériences auprès de la Fédération des unions des Producteurs du Bénin (FUPRO-Bénin). Ce voyage qui a porté sur la commercialisation des produits agricoles a vu la participation de 2 cadres de Mooriben, 4 membres de comité de gestion du warrantage, 1 élu de la fédération, 4 animateurs d'union et 2 gérants de boutique d'intrants agricoles. Parmi les 13 participants, on dénombre 4 femmes.

L'objectif global de ce voyage est de contribuer à améliorer la qualité des services offerts par Mooriben à ses membres dans les domaines du warrantage, de l'approvisionnement en intrants agricoles et la mise en marché des produits agricoles.

De façon spécifique, il s'agissait de :

- Echanger sur le système d'approvisionnement en intrants agricoles ;
- Partager les expériences en matière de commercialisation collective des productions agricoles ;
- Identifier et analyser les besoins en renforcement de capacité de Mooriben pour mieux réussir la réalisation de ces activités.

La méthodologie de travail retenue comporte des séances d'exposées en salle et des visites de réalisation sur le terrain.

A) PAR RAPPORT A L'APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS AGRICOLES

A ce niveau, il est à préciser que la priorité été accordée au coton, principale culture de rente du pays. Au début de la création de FUPRO en 1996, l'approvisionnement des producteurs était assuré par le Gouvernement qui contrôle la filière des intrants (engrais et pesticide). A partir de 2004, la FUPRO a initié et mis en place sa propre centrale d'approvisionnement dénommée CAGIA avec un capital de 500 millions. Face à l'inexpérience de l'équipe opérationnelle mise en place et la concurrence des privés, après deux campagnes agricoles, la CAGIA a arrêté ses activités. Depuis lors, les producteurs s'approvisionnent directement auprès des distributeurs privés. Les intrants

sont octroyés sous forme de crédit de campagne et remboursés à la récolte à travers un prélèvement directement sur les recettes de la vente du coton.

B) PAR RAPPORT A LA TRANSFORMATION DES PRODUITS AGRICOLES

C'est l'association régionale des producteurs d'ananas qui a accueilli l'équipe de Mooriben a eu des entretiens avec le bureau et l'a fait visiter deux unités de transformation de l'ananas en jus.

C) PAR RAPPORT A LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES

A ce niveau, c'est l'expérience de l'union régionale des riziculteurs de Lomé et du Plateau qui a été visitée par Mooriben. L'expérience combine l'approvisionnement en intrants aux membres avec un remboursement en nature. Les stocks constitués sont alors commercialisés.

Dans le détail, chaque producteur détermine en début de campagne ses besoins en intrants (semences, engrais et coût de la main d'œuvre). L'union, à travers les coopératives, lui fournit les intrants. Avec l'appui de la société nationale de l'irrigation et de l'aménagement, l'union a mis en place un système de suivi des producteurs pour s'assurer que les moyens mis à la disposition des producteurs ne soient pas détournés à d'autres fins. Au préalable, les producteurs et les organisations s'entendent sur le prix du sac de riz au moment du remboursement.

A la récolte, les membres remboursent auprès des coopératives à la base qui à leur tour transfèrent les stocks au niveau des usines de décortiquage de l'union. Le riz subit un contrôle de qualité et de poids avant d'être accepté. Le riz décortiqué est alors écoulé sur le marché local. Les sacs servant au conditionnement du riz de l'union sont facilement identifiables à travers le logo de l'union qui y figure. Le riz est conditionné dans des sacs de 100, 50, 25, et 5 kg. Un système de suivi des prix est également mis en place pour aider l'union dans son processus de prise de décision. Le dispositif prévoit des versements de ristourne aux membres ayant contribué à l'approvisionnement du système de commercialisation au prorata de leur participation.

Depuis deux ans, l'union a commencé à approvisionner d'autres marchés régionaux, signe évident du succès de la stratégie mise en place.

3.3.8. SUIVI CONTROLE DU DEROULEMENT DES ACTIVITES SUR LE TERRAIN

Un dispositif de suivi et de contrôle des stocks a été mis en place pour bien sécuriser l'opération. A l'échelle de la Fédération, le Chargé de programme sillonne chaque année les unions impliquées dans la pratique du warrantage pour sensibiliser les responsables sur la nécessité de suivre l'évolution des produits agricoles sur les différents marchés, pour s'assurer de l'opérationnalité des comités de gestion au niveau des unions et surtout pour appuyer les animateurs dans l'établissement des différentes situations.

A l'échelle des unions, les mutuelles et les membres du comité de gestion du warrantage effectuent des missions conjointes afin de contrôler l'état des stocks et apprécier l'utilisation des crédits reçus par les membres des groupements. Ces missions conjointes ont également été l'occasion de rappeler aux membres les dates de remboursement du crédit.

Enfin, pour que les comités de gestion puissent convenablement jouer leurs rôles et surtout dans un souci d'harmonisation des renseignements, des fiches de collecte de données (cf. annexe 1) ont été fournies aux différentes Unions. Ces fiches visent à perfectionner la gestion du warrantage dans chaque Union. La finalité de ces fiches est de permettre d'acquérir les principaux renseignements sur la constitution des stocks, les investissements réalisés sur les crédits contractés, le remboursement ainsi que le niveau de la satisfaction des bénéficiaires.