

COMPTE RENDU 4^{ème} EDITION « FENETRE SUR L'AGRICULTURE » FAO-IPAR

“Sécurité Alimentaire, Protection Sociale, Résilience : l'exemple du Warrantage.”

La quatrième édition s'est tenue le mardi 27 mai 2014 à 14h30 à la salle de conférence du PNUD. Elle a vu la participation d'éminentes personnalités de divers horizons.

M. Vincent Martin Représentant de la FAO a supplié le modérateur Guillaume Bastard, qui a accusé un léger retard pour les besoins de l'ouverture. Après les remerciements à l'endroit de l'assistance, il a rappelé la philosophie des « fenêtres sur l'agriculture ». Il a signifié que cette 4^{ème} édition a un fil conducteur par rapport aux trois précédentes. L'objectif de cette rencontre est d'informer et partager des expériences sur ce nouveau concept qu'est le warrantage. M. Martin a rappelé que le warrantage peut être défini en français comme un crédit sur inventaire. Il est né au Niger, nous voulons l'appliquer au Sénégal pour voir ce qu'il va donner. Voir si le warrantage comme l'emploi des jeunes nous sera profitable. Pour terminer il a soutenu que :

A travers les « fenêtres », on pourra jauger de l'opportunité, les avantages et les obstacles s'il y'en a. Identifier les bonnes pratiques, ce qui se fait ailleurs par exemple au Niger, Burkina, et comment l'appliquer à l'échelle Sénégal.

M. Cheikh Omar Bâ, Directeur exécutif de IPAR a abondé dans le même sens que M. Martin, en soulignant que la priorité doit être accordée aux panéliste vu l'importance de ce thème.

La question est tellement importante dans le contexte, aussi bien pour nos autorités étatiques, politiques que les populations. L'intérêt c'est d'en tirer profit, aussi bien pour la FAO, les participants et IPAR en tant que institution de recherche. Pour terminer M. Bâ a invité les participants à un débat serein pour approfondir la réflexion et les échanges sur cette thématique spécifique.

Quatre présentations ont été assurées par Christophe Breyne, Expert FAO, Assane Faye, Responsable agricole RESOPP, Ousmane Thiongane, Directeur général d'U-IMCEC/Sénégal et Assane Sow, Coordonnateur de projet/ASPRODEB.

Christophe Breyne, Expert FAO

Il a procédé par une définition du warrantage, qu'il qualifie de crédit sur inventaire. Un système de crédit rural garanti par un système de stockage dans un magasin sain et sûr. Il vise tous les producteurs, les ménages vulnérables, pauvres et les petits producteurs. Le warrantage évite aux producteurs de brader leurs produits après la récolte. Il leur permet de sortir du cercle vicieux vers un cercle vertueux en maintenant des variétés locales, en s'auto garantissant de crédit avec absence d'épargne préalable. Il double le bénéfice des producteurs

avec l'acquisition d'intrants en cash, la création de demande prévisible et solvable, valorise et renforce la résilience.

Un autre point focal de l'exposé de M. Breyne était le warrantage social. Il vise spécifiquement les petits producteurs, les plus vulnérables. Il adapte et assouplit les conditions du warrantage. En effet M. Breyne a attiré l'attention des participants sur quelques limites du warrantage qui ont pour noms : retard dans l'octroi, manque d'infrastructures, inégalité dans l'accès à la terre, qualité et quantité du produit et un bon traitement.

En fin, il soutient que la contextualisation du warrantage constitue un principe clé et une règle d'or. Pour se faire il faut de la rigueur dans la démarche et une bonne gouvernance.

Assane Faye, Responsable agricole RESOPP :

Il a présenté leur propre expérience, comment ils ont fait pour venir à bout des problèmes des producteurs qui bradent leur récolte et comment ils ont lutté contre les taux usuraires en leur octroyant des crédits en nature. Il a ajouté que le warrantage aide beaucoup à la commercialisation surtout les producteurs qui ne savent pas vendre. Pour le réussir, il faut une bonne campagne de sensibilisation et une politique de communication à l'endroit des populations. Le warrantage ne peut pas marcher s'il n'y'a pas assez de productions avec les facteurs de réussite comme :

La disponibilité du stock, l'existence de magasins, un système de financement, le respect de chronogramme (action précise à des moments précis), la communication, la sensibilisation et les échanges.

Les difficultés rencontrées dans la mise en œuvre du warrantage sont liées entre autres au :

Stockage, il n'y'a pas suffisamment de productions à collecter, le coût du transport, les magasins sont dans la plupart des cas très éloignés, le suivi du prix sur le marché (le moment opportun pour vendre), l'articulation entre crédit de campagne et warrantage, la sécurisation de la production, la formation et l'assurance au niveau de la commercialisation.

Ousmane Thiongane, Directeur général d'U-IMCEC/Sénégal:

L'intérêt que ce warrantage présente pour IMCEC, est qu'ils ont une vision très claire orientée vers le financement du monde rural. IMCEC a une expérience depuis 2010-2011 dans le centre du Sénégal. A travers le warrantage, les populations de koussanar et les villages environnants ne bradent plus leurs récoltes et traversent dignement la période de soudure.

M. Thiongane comme ses prédécesseurs a attiré l'attention sur une question de taille : une étude préalable. Pour réussir le warrantage, il faut que le produit soit une denrée non périssable, le crédit doit être adossé sur des stocks pour une durée, il est garanti par le stock, la question de la veille sur le marché (quand est ce que les prix sont rentables), le remboursement au moment de déstockage, comment fixer le prix et celui de l'équilibre au moment de déstockage, la prise en charge des magasins de stockage, la formation en

éducation financière des producteurs, au-delà la communication et la sensibilisation et la formation des population à la gestion des stocks.

Assane Sow, Coordonnateur de projet/ASPRODEB :

Il a rappelé qu'ils travaillent sur la valorisation des produits céréaliers. Il a précisé qu'ils font des efforts pour régler la question cruciale liée à la vente et au financement.

Warrantage ou pas, il précise que le problème de la prise en charge des coûts est réglée par :

La définition d'un cahier de charge, la consolidation entre collecte et stock et le maintien d'un prix fixe toute l'année, la mobilisation de ressources permettant la collecte à un moment opportun.

M. Sow de préciser que les difficultés ne manquent pas aussi. Pour une grande production à l'échelle nationale, la généralisation requiert des milliards de fcfa en un mois. Les populations refusent de stocker plus de 07 mois par crainte de vol..., absence de stockage normé...

Une discussion pour voir comment prendre en charge cette question de liquidité urge.

La résilience elle est multi dimensionnelles, multi services et multi acteurs. Le warrantage est un outil parmi tant d'autres. A lui seul, il ne peut pas régler le problème des producteurs.

La composition multi acteurs de la participation et la constitution d'un panel expérimenté ont permis de faire un cadrage théorique sur le warrantage, de préciser son contexte ainsi que son évolution, de diagnostiquer les forces et faiblesses de ce mécanisme dont l'objectif est de permettre aux populations vulnérables d'accéder à un service financier, de capitaliser les expériences réussies dans ce domaine pour évaluer la pertinence d'une mise à l'échelle nationale.