



HELVETAS

Swiss Intercooperation

BENIN



Etude de capitalisation des expériences de warrantage dans les communes de Boukombé et de Savalou dans le cadre du projet de réduction des pertes post-récoltes mis en œuvre par HELVETAS Swiss Intercooperation Bénin



Rapport définitif

Dr EGAH Janvier (Chef de Mission, expert en warrantage et sécurité alimentaire)

Tél : +229 9637 1779/ 9536 7860 ;

E-mail : egahjanvier@gmail.com

COUAO- ZOTTI Sanvi Edgard, Journaliste-Communicateur

AKPATA Midokpè Sendra Marina, agroéconomiste de développement rural

BAGUIRI Chamsou- Dine Koto, Journaliste-Communicateur

Mai 2018

Remerciements des auteurs

L'étude de capitalisation des expériences de warrantage dans les communes de Boukombé et de Savalou dans le cadre du projet de réduction des pertes post-récoltes mis en œuvre par HELVETAS Swiss Intercooperation Bénin a été conduite par l'équipe du Dr Janvier EGAH (et ses associés AKPATA Midokpè Sendra Marina, COUAO- ZOTTI Sanvi Edgard et BAGUIRI Chamsou- Dine Koto). Au terme de l'étude, il est important d'exprimer les sincères reconnaissances à l'endroit de :

- Tout le personnel de HELVETAS Swiss Intercooperation pour la confiance placée à l'équipe et sa contribution à la réalisation du travail ;
- Les responsables des ONG (ERAD et LDLD) et des IMF (CCIF et CPEC) pour leur appui et franche collaboration
- Toutes les organisations des producteurs et productrices qui n'ont ménagé aucun effort pour fournir des informations à l'équipe des consultants;
- Tous les enquêteurs qui se sont rendus disponibles pour appuyer l'équipe dans la collecte des données.

Résumé exécutif

Face au bradage des récoltes et aux difficultés d'accès aux crédits agricoles, le projet de réduction des pertes post-récoltes financé par la Direction du Développement et de la Coopération (DDC) a expérimenté une forme de warrantage pendant sa première phase. La capitalisation de cette forme de warrantage conduite selon l'approche M4P, vise à répertorier les expériences réussies de warrantage dans les deux communes (Boukombé dans l'Atacora et Savalou dans les Collines) d'intervention de la première phase du projet Post-Récolte dans le but d'un partage de connaissances et de bonnes pratiques. Les unités de recherche ont été les acteurs clés de mise en œuvre du warrantage dans les deux communes. Il s'agit des déposants (producteurs et productrices), les responsables des coopératives concernées, les responsables d'ONG, les SFD (CCIF et CPEC). Au total, 40 producteurs et productrices ont été rencontrés à raison de 10 enquêtés par coopérative. La démarche méthodologique de l'étude de capitalisation a suivi cinq (05) étapes : étape préparatoire, étape de collecte et d'analyse de données, étape de rédaction, étape de restitution et de validation et étape de finalisation des livrables.

La mise en œuvre du warrantage dans les communes de Savalou et de Boukombé a suivi 11 étapes (Information et sensibilisation, identification et préparation des magasins, Constitution des stocks, enregistrement des déposants, classement des sacs et constitution des stocks, la détermination des prix des produits agricoles et des calendriers de stockage et de dénouement, l'accord de crédit OP/IMF, l'octroi et distribution des crédits, le suivi des stocks et entretien, le suivi des recouvrements, le déstockage des sacs et l'évaluation du système à la fin du processus. Les parties prenantes sont les OP, le comité villageois de warrantage, les Institutions de Micro Finance (IMF), les PTF à travers les ONG (ERAD à Boukombé et LDLD à Savalou) et la mairie. Différents types de relations lient les parties prenantes. Il s'agit d'un contrat de prêt entre l'IMF et le comité de warrantage d'une part et d'un contrat de prestation entre les ONG et Helvetas d'autre part. Aucune relation formelle n'existe entre la mairie et les autres acteurs. L'effectif des déposants a évolué en dents de scie de 2013 à 2017 avec une baisse en 2016-2017 dans les deux communes. Cette évolution régressive est due à l'incapacité de certains déposants à rembourser les crédits contractés. Du coup, ils sont exclus de l'opération pour les campagnes suivantes. Le maïs est fortement warranté dans les deux communes avec un stock total de 1 375,5 sacs, soit 137,55 tonnes de 2013 à 2017. Le sorgho est également warranté par les producteurs et productrices avec un stock de 97 sacs sur les quatre ans, soit 9,7 tonnes. Ces quantités warrantées ont donné droit aux déposants à un crédit de 25 184 850 FCFA de 2013 à 2017. La quantité totale stockée à Boukombé (1 328,5 sacs) est largement plus élevée que celle warrantée à Savalou (746 sacs). Plusieurs conditions ont été réunies pour la réussite de l'opération de warrantage dans les villages de Koukongou et de Coffè-Agbala. Le warrantage promu par Helvetas dans le cadre du projet PPR présente des ressemblances et des dissemblances avec les autres formes de warrantage au Bénin. La quantité moyenne de maïs warranté est de 740 kg et 1 000 kg par déposant respectivement à Koukongou (Boukombé) et à Coffè-Agbala (Savalou). Le différentiel de prix dans le temps a permis aux déposants de générer un revenu moyen de 69 658 FCFA et de 17 976,7 FCFA après six mois de dépôt respectivement à Koukongou et à Coffè-Agbala. Le revenu moyen annuel tiré du warrantage du niébé est de 49 571,1 FCFA pour une quantité moyenne de 266,7 kg du niébé déposé en 2017. De façon spécifique, la quantité moyenne de niébé warranté en 2017 est de 271 kg et de 218,8 kg par déposant respectivement à Koukongou et à Coffè-Agbala avec un revenu moyen annuel respectif de 59 520 FCFA et de 14 750 FCFA, soit une augmentation de 130% à Koukongou et de 111% à Coffè-Agbala. Le taux d'adoption des innovations technologiques de réduction de perte post-récolte est plus élevé dans les villages de bonnes pratiques de warrantage que dans les villages de mauvaise pratique à l'exception de silo métallique et de grenier conique en bois. Le warrantage a réduit la période de soudure et a augmenté la durée d'épuisement des récoltes. Il a permis à certains foyers d'assurer les frais de scolarité des enfants et les soins de santé du foyer.

Mots clés : Capitalisation, warrantage, revenu, sécurité alimentaire, innovations technologiques

Table des matières

Remerciements des auteurs	i
Résumé exécutif	i
Table des matières	i
Liste des tableaux	iii
Liste des figures	iii
Liste des sigles et acronymes	iv
<hr/>	
1. Généralités de la mission	1
<hr/>	
1.1. Contexte et justification de l'étude	1
1.2. Objectifs de la mission.	2
<hr/>	
2. Démarche méthodologique de la mission	2
<hr/>	
2.1. Zone d'étude.....	2
2.2. Unités de recherche et technique d'échantillonnage	3
2.3. Approche globale de mise en œuvre de la mission : Approche M4P	3
2.4. Etapes méthodologiques.....	3
2.4.1. Etape préparatoire : signature du contrat, atelier de cadrage et revue documentaire	3
2.4.2. Etape de collecte et d'analyse de données.....	4
2.4.3. Etape de rédaction et de pré-validation	8
2.4.4. Etape de restitution et de validation	8
2.4.5. Etape de finalisation des livrables.	8
<hr/>	
3. Résultats saillants de la mission	8
<hr/>	
3.1. Description du processus de warrantage	8
3.1.1. Définition du warrantage	8
3.1.2. Etapes de mise en œuvre du warrantage dans les communes de Boukombé et de Savalou	8
3.1.3. Présentation du dispositif de warrantage selon l'approche M4P.....	11
3.1.4. Rôles et responsabilités des acteurs et relations entre les acteurs	13
3.1.5. Bilan physique et financier du warrantage	14
3.1.6. Conditions de réussite du warrantage.....	16
3.2. Synthèse des autres formes de warrantage au Bénin	17
3.2.1. Description des autres formes de warrantage au Bénin.....	17
3.2.2. Comparaison du warrantage Helvetas avec les autres formes de warrantage	25
3.3. Analyse des effets de la pratique du warrantage	26
3.3.1. Génération de revenu.....	26

3.3.2.	Adoption des innovations	28
3.3.3.	Effets du warrantage sur l'éducation des enfants et les soins de santé du foyer	28
3.3.4.	Effets du warrantage sur la sécurité alimentaire.....	30
3.3.5.	Avantages et inconvénients du warrantage.	32
3.4.	<i>Success stories</i> de bénéficiaires de warrantage	32
	SUCCESS STORY 1 : Constance Nata tempa, présidente des productrices et présidente du Comité de warrantage de Koukongou.....	33
	SUCCESS STORY 2 : N'TCHA Marcelin, constructeur de greniers « Le warrantage m'a sorti de la précarité »	33
	SUCCESS STORY 3 : Martine N'Sarè: "Le warrantage, une arme contre le bradage des produits agricoles"	34
	SUCCESS STORY 4 : Séraphine M'Po « Le warrantage a consolidé mon foyer ».....	34
	SUCCESS STORY 5 : Adam Adjahounka: « Vivement que le troisième warrantage arrive! ». ...	35
	SUCCESS STORY 6: Djinatou Amidou: « je suis prête à postuler à un autre crédit warrantage »	35
	SUCCESS STORY 7 : Dieudonné Agbala:"Avec le warrantage, c'est plus sûr d'avoir de crédits" 36	
	SUCCESS STORY 8 : Issa Bah-Agba chef d'Agence de Bohicon de la Coopérative pour la Promotion de l'Épargne et du Crédit: « <i>On doit promouvoir le warrantage, il est positif</i> »	36
	SUCCESS STORY 9 : « Les femmes bénéficiaires des crédits de warrantage à Koukongou en ont plein les poches aujourd'hui » Sieur François TCHANDO, responsable de zone de CCIF, antenne de Natitingou.....	36
	SUCCESS STORY 10: Éric PONTIKAMON DIRECTEUR EXECUTIF DE L'ONG ERAD «Le warrantage est un succès à Koukongou ».....	37
	SUCCESS STORY 11 : Sylvestre CONGO TCHAME. "La bataille de warrantage n'était pas gagnée' d'avance. "Si le warrantage n'avait pas existé, il fallait le créer"	38
3.5.	Forces et faiblesses, opportunités et menaces des expériences étudiées et leçons apprises. .	38
3.5.1.	Diagnostic des expériences de warrantage vécues	38
3.5.2.	Difficultés rencontrées.....	39
3.5.3.	Leçons apprises	40
Conclusion et recommandations		43
Annexes		45

Liste des tableaux

Tableau 1 : Types de coopératives rencontrées	2
Tableau 2 : Cadre logique de l'étude.....	7
Tableau 3 : Point des stocks warrantés par spéculation de 2013 à 2017	15
Tableau 4 : Bilan financier du warrantage de 2013 à 2017	15
Tableau 5 : Comparaison du warrantage Helvetas avec celui des autres partenaires	25
Tableau 6 : Revenu tiré du warrantage de maïs en 2017.....	26
Tableau 7 : Revenu tiré du warrantage du niébé en 2017	27
Tableau 8 : Revenu tiré du warrantage du riz en 2017 à Koukongou	27
Tableau 9 : Pratique de warrantage et taux d'adoption (%) des innovations technologiques	28
Tableau 10: Avantages et inconvénients du warrantage	32
Tableau 11 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces des expériences de warrantage vécues	39

Liste des figures

Figure 1 : Cycle d'une campagne de warrantage promu par PPR de HELVETAS	11
Figure 2 : Vue synoptique du dispositif de warrantage selon l'approche M4P.....	12
Figure 3 : Usages du crédit obtenu dans la mise en œuvre du warrantage.....	29
Figure 4 : Répartition du revenu tiré du warrantage selon les usages	30
Figure 5 : Connaissance de la soudure avant et pendant le warrantage.....	31
Figure 6 : Durée d'épuisement des stocks avant et pendant warrantage	31

Liste des sigles et acronymes

ACMA	: Approche Communale pour le Marché Agricole
ADF	: African Development Foundation
AFAAS	: African Forum for Agricultural Advisory Services
AGR	: Activités Génératrices de Revenu
APIDA	: Association pour la Promotion de l'Intercommunalité dans le Département de l'Alibori
AT	: Assistants Techniques
BCEAO	: Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CA	: Conseil d'Administration
CCIF	: Coopérative communale d'intermédiation financière
CLCAM	: Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel
CMEC	: Caisse Mutuelle d'Epargne et de Crédit
CPEC	: Coopérative pour la Promotion de l'Epargne et de Crédit
DDAEP	: Direction Départementale de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche
DDC	: Direction du Développement et la Coopération Suisse
ERAD	: Etudes et Recherches Appliquées Pour Le Développement Durable
FANRPAN	: Food, Agriculture and Natural Resources Policy Analysis Network
FECECAM	: Faïtière des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel
FFOM/ SWOT	: Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces
GVPM	: Groupements Villageois des Producteurs de Maïs
HSI	: HELVETAS Swiss Intercooperation
IFDC	: International Fertilizer Development Center
IMF	: Institution de Microfinance
LDLD	: Levier pour le Développement Local Durable
LISA	: Lutte Intégrée pour la Sécurité Alimentaire
M4P	: Making Market for Poor
MAEP	: Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche
ODETA	: Organisation pour le Développement du Territoire de l'Alibori
ONASA	: Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
OP	: Organisation des Producteurs
PA3D	: Projet d'Appui à la Décentralisation, à la Déconcentration et au Développement
PAI	: Programme Annuel d'Investissement
PASDeR	: Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural
PDC	: Plan de Développement Communal
PEA	: Pôle d'Entreprise Agricole
PINC	: Projet Intrants Non Coton
PPR	: Pertes Post Récoltes
PTF	: Partenaire Technique et Financier
SAIL	: Subvention d'Appui aux Initiatives Locales
SCDA	: Secteur Communal de Développement Agricole
SDEL	: Service de Développement Economique Local
SFD	: Système Financiers Décentralisés
SIM	: Système d'Information sur le Marché
SMR	: Service de Mobilisation des Ressources
SONAPRA	: Société Nationale pour la Promotion Agricole
SPDL	: Service de Planification et du Développement Local
UCP	: Union Communale de Producteurs
UCPPH	: Union Communale des Producteurs de Palmier à Huile
UMOA	: Union Monétaire Ouest- Africaine

1. Généralités de la mission

1.1. Contexte et justification de l'étude.

Le marché est au cœur de la régulation du système alimentaire et économique et joue un rôle central dans la gestion des crises alimentaires compte tenu du caractère aléatoire et limité des stocks céréaliers familiaux (Janin, 2008)¹. La volatilité des prix des céréales et la faible capacité organisationnelle des exploitants agricoles sur le marché sont des facteurs qui augmentent le risque d'insécurité économique et alimentaire des producteurs agricoles (Janin, 2008). De ce fait, l'accès au marché et aux facteurs de production tels que le crédit, les intrants, etc. devient bien plus important que la production pour l'amélioration de la productivité et de la compétitivité du secteur agricole (Pichot et Faure, 2010)². Malheureusement, les producteurs agricoles rencontrent d'énormes difficultés pour accéder aux crédits et aux intrants agricoles; ce qui constitue une contrainte majeure pour l'accès aux innovations ou technologies agricoles par les populations rurales (Pichot et Faure, 2010). De plus, les producteurs ne sont pas organisés sur le marché pour mieux profiter des meilleurs prix de vente des produits agricoles. La plupart des producteurs agricoles vident leurs greniers pour accéder aux facteurs de production et n'ont plus les moyens pour se procurer des produits vivriers sur les marchés (Bidou et Droy, 2007)³. Les petits agriculteurs et agricultrices bradent leur production dès la récolte pour amortir leurs dettes ou satisfaire des besoins prioritaires. Ils « re-achètent » ces mêmes produits agricoles pendant la période de soudure à des prix très élevés (augmentation de plus de 56%); ce qui les expose à la pauvreté et à l'insécurité alimentaire (Faladé, 2011)⁴. Les paysans se retrouvent donc dans un cercle vicieux.

Pour sortir les producteurs agricoles de ce cercle vicieux, HELVETAS Swiss Intercooperation met en œuvre des projets en milieu rural. Le projet « Réduction des pertes post-récoltes en Afrique Subsaharienne » est l'un des trois projets du programme global «sécurité alimentaire» financé par la DDC- Direction du Développement et la Coopération Suisse. Il est mis en œuvre en Mozambique et au Bénin. HELVETAS Swiss Intercooperation (HSI) en consortium avec Food, Agriculture and Natural Resources Policy Analysis Network (FANRPAN) et les partenaires associés African Forum for Agricultural Advisory Services (AFAAS) et AGRIDEA ont été mandatés pour l'exécution de ce projet régional africain. Le projet a pour objectif d'«accroître la sécurité alimentaire des petits producteurs d'Afrique Subsaharienne par le biais de la réduction des Pertes Post Récolte (PPR) au niveau des exploitations familiales agricoles et des organisations paysannes». Trois résultats sont attendus:

- ✓ L'amélioration de la gestion post-récolte par les options améliorées de stockage le long des chaînes de valeur des céréales et légumineuses, qui profitent aux petits producteurs/trices dans les pays pilotes ;
- ✓ Les options de bonnes pratiques pour réduire les pertes post-récolte sont compilées, documentées et diffusées ;
- ✓ Les cadres réglementaires appropriées sur la réduction des pertes post-récolte dans les chaînes d'approvisionnement alimentaire sont introduites et mises en œuvre aux niveaux national et régional.

¹ Janin, P. (2008). L'ambivalence du marché dans la sécurisation alimentaire en milieu rural soudano-sahélien. *Afrique Contemporaine*, 217(2006), 91-105.

² Pichot, J. P., Faure, G. (2010). Systèmes d'innovations et dispositifs d'appui pour les agricultures africaines subsahariennes. In Seiny-Boukar L., Boumard P., (eds). Actes du colloque « Savanes africaines en développement : innover pour durer », 20-23 avril 2009, Garoua, Cameroun, 10p.

³ Bidou, J.-E., Droy, I. (2007). Pauvreté et vulnérabilité alimentaire dans le Sud de Madagascar: les apports d'une approche diachronique sur un panel de ménages. *Mondes en développement*, 4(140), 45-64.

⁴ Faladé, D. (2011). Warrantage : facteurs déterminants pour réussir le stockage- crédit du maïs au Bénin. Rapport d'étude, FUPRO- Bénin, 94p.

Au cours de la première phase du projet, conduite de Avril 2013 à Mars 2017, HELVETAS a expérimenté le warrantage avec cinq (05) coopératives de la commune de Savalou dans les Collines et trois (03) coopératives de la commune de Boukombé dans l'Atacora. Après quatre ans de mise en œuvre, la capitalisation s'avère indispensable afin de tirer des leçons d'une part et de répertorier les cas réussis de warrantage pour la diffusion d'autre part. C'est dans ce cadre que nous avons été retenus pour conduire la mission de capitalisation suite à un appel lancé par HELVETAS.

Le présent document fait office du rapport de la mission. Il est structuré en trois grandes parties à savoir les généralités de la mission (rappel de contexte et objectifs de la mission), la démarche méthodologique, les résultats saillants de la mission ; la conclusion suivi des recommandations.

1.2. Objectifs de la mission.

L'objectif général est de répertorier les expériences réussies de warrantage dans les deux communes d'intervention de la première phase du projet Post-Récolte dans le but d'un partage de connaissances et de bonnes pratiques.

De façon spécifique, il s'agit de :

- OS 1 : Décrire le processus de warrantage instauré par le projet, ses modalités pratiques, le rôle des parties prenantes à ce processus et le bilan financier du warrantage par commune d'intervention ;
- OS 2 : Analyser les effets (positifs et négatifs) du warrantage non seulement sur les opérations culturelles, la sécurité alimentaire, le revenu, l'éducation des enfants et la santé du foyer des bénéficiaires mais aussi sur le niveau d'adoption des innovations technologiques promues par le projet ;
- OS 3 : Etayer les bonnes pratiques de warrantage répertoriées par des « *success stories* » de bénéficiaires ;
- OS 4 : Ressortir les forces et faiblesses, les opportunités et menaces des expériences étudiées et en tirer les leçons apprises.

2. Démarche méthodologique de la mission

2.1. Zone d'étude

La zone d'étude couvre les communes de mise en œuvre du warrantage dans le cadre du projet de réduction des pertes post-récoltes mis en œuvre par HELVETAS Swiss Intercooperation Bénin. Il s'agit des communes de Boukombé dans l'Atacora et de Savalou dans les Collines conformément aux termes de référence de l'étude. Deux types de coopératives ont été étudiés. Il s'agit des coopératives poursuivant le warrantage et celles qui ont cessé de le mettre en œuvre (Tableau ci-dessous).

Tableau 1 : Types de coopératives rencontrées

Type de coopérative	Communes	
	Boukombé	Savalou
Coopérative continuant la mise en œuvre du warrantage	Koukongou	Coffè-Agbala
Coopérative ayant cessé de mettre en œuvre le warrantage	Kounadougou	Agbatou

2.2. Unités de recherche et technique d'échantillonnage

Les unités de recherche ont été les acteurs clés de mise en œuvre du warrantage dans les deux communes. Il s'agit des déposants (producteurs et productrices), les responsables des coopératives concernées, les responsables d'ONG (ERAD et LDLD), les Système Financiers Décentralisés (SFD) tels que le CCIF et la CPEC (Coopérative pour la Promotion de l'Épargne et de Crédit), les commerçants impliqués dans la mise en œuvre du warrantage, etc.

Au total, 40 producteurs et productrices ont été rencontrés à raison de 10 enquêtés par coopérative. Ils ont été choisis de façon raisonnée en tenant compte de leur niveau d'implication dans la mise en œuvre du warrantage.

Par ailleurs, un des responsables (Chargé de projet Post Récolte) de l'Antenne de Natitingou de HELVETAS a été rencontré.

2.3. Approche globale de mise en œuvre de la mission : Approche M4P

La présente mission a été conduite suivant l'approche M4P qui est une démarche visant à une amélioration durable et effective des conditions de vie des pauvres, en comprenant et en agissant sur les systèmes de marché. Elle encadre non seulement une meilleure compréhension de la place des pauvres dans les systèmes de marché mais aussi donne des principes directeurs pour faire effectivement changer les choses à travers des actions. Elle est axée sur le développement des systèmes de marché, s'attaquant aux causes (plutôt qu'aux symptômes) de leur mauvaise performance. De ce fait, cette étude de capitalisation a permis de mettre en relation les pratiques de warrantage et les systèmes de marché. L'approche M4P vise des changements systémiques et extensifs. Dans le cadre de cette étude, un accent particulier a été mis sur des changements opérés par la pratique de warrantage en termes d'amélioration de la sécurité alimentaire, du revenu, de l'adoption des innovations technologiques, etc.

L'approche systémique M4P s'engage également pour le développement durable et la pérennité. A cet effet, il s'agit donc de prendre en compte non seulement l'existant, en termes de fonctions et d'acteurs clés, mais leur meilleur fonctionnement potentiel, sur la base des incitations et des capacités des acteurs à assumer divers rôles. Aussi, l'adoption de la pratique de warrantage a-t-elle été également analysée dans cette étude. L'approche place également le projet en tant que facilitateur, pour les agences externes; agir pour catalyser d'autres acteurs, au sein du système de marché (sans y prendre part directement).

En somme, l'approche M4P a été utilisée dans cette étude pour établir le cadre stratégique, comprendre les systèmes de marché, définir des résultats durables, faciliter le changement systémique et prendre la mesure du changement.

2.4. Etapes méthodologiques

La démarche méthodologique de l'étude de capitalisation a suivi cinq (05) étapes : étape préparatoire, étape de collecte et d'analyse de données, étape de rédaction, étape de restitution et de validation et étape de finalisation des livrables.

2.4.1. Etape préparatoire : signature du contrat, atelier de cadrage et revue documentaire

L'étape préparatoire compte deux principales activités que sont la signature du contrat de prestation et l'organisation de l'atelier de cadrage.

i) Signature du contrat de prestation

Après l'adjudication du marché, le contrat de prestation a été signé entre le groupe de consultants et le commanditaire. Ce contrat a précisé les clauses de la mission, les obligations et tâches du consultant, les obligations et tâches du commanditaire, la durée de la mission et la date probable de fin d'exécution de la mission.

ii) Organisation de l'atelier de cadrage

L'organisation de l'atelier de cadrage a connu la participation du commanditaire à travers le Chef d'antenne, le Chargé de Projet Post-récolte, l'Assistante Secteur Privée et Entrepreneuriat et la Conseillère en Gestion des Programmes de HELVETAS d'une part et l'équipe du consultant d'autre part. Cet atelier a pour but d'échanger avec le commanditaire sur la compréhension des TdRs et la méthodologie proposée par l'équipe des consultants dans l'offre technique afin de recueillir les amendements du commanditaire ; ce qui a permis de valider la méthodologie ensemble avec le commanditaire. Au cours de cet atelier de cadrage, une communication de l'approche M4P a été faite par le Chef d'antenne de Helvetas pour permettre aux consultants de mieux comprendre l'approche. Les outils de collecte ont été également présentés lors du cadrage afin de recueillir les observations du commanditaire pour les améliorer. Les indicateurs de sécurité alimentaire ont été également discutés avec les responsables. Par ailleurs, le chronogramme a été amendé et validé par les parties prenantes ; ce qui a permis au commanditaire de suivre l'évolution des travaux.

iii) Revue documentaire

La revue documentaire a permis de faire le point des documents existants sur le warrantage au Bénin en général et dans les deux communes en particulier. Elle s'est basée sur la synthèse des formes de warrantage mises en œuvre au Bénin depuis 2000 jusqu'à nos jours. Ainsi, une synthèse bibliographique sur le warrantage au Bénin a été faite.

2.4.2. Etape de collecte et d'analyse de données

Les données collectées, les techniques et outils de collecte et d'analyse varient suivant les objectifs de la mission relative à la réalisation d'une étude de capitalisation des expériences de warrantage dans les communes de Boukombé et de Savalou.

- ***OS 1 : Décrire le processus de warrantage instauré par le projet, ses modalités pratiques, le rôle des parties prenantes à ce processus et le bilan financier du warrantage par commune d'intervention ;***

Les données collectées au niveau de chaque commune sont les acteurs impliqués dans la mise en œuvre du warrantage et leurs rôles et responsabilités, le dispositif mis en place, les modalités de mise en œuvre, les modalités de participation, les paramètres financiers tels que le taux d'intérêt, la valeur de crédit obtenu et recouvré, les spéculations concernées et quantités warrantées, les critères de choix de ces spéculations, les difficultés rencontrées, les charges tels que les frais de transport, de gardiennage, le taux de perte de post-récolte enregistrées, etc. Elles ont été collectées lors des *focus groups* à l'aide d'un guide d'entretien avec les acteurs clés de mise en œuvre du warrantage (responsable HELVETAS, responsable OP, ONG, commerçant, etc). Ces données ont été analysées à l'aide de l'analyse de discours et de contenu des acteurs enquêtés.

- ***OS 2 : Analyser les effets du warrantage non seulement sur les opérations culturelles, la sécurité alimentaire, le revenu, l'éducation des enfants et la santé du foyer des bénéficiaires mais aussi sur le niveau d'adoption des innovations technologiques promues par le projet.***

Les données collectées ont été la participation au warrantage et le nombre de fois de participation depuis 2013, les prix de vente des produits warrantés, les prix auxquels les produits sont warrantés, les quantités warrantées, les innovations technologiques promues par le projet, les caractéristiques socioéconomiques

des bénéficiaires (âge, sexe, principale source de revenu, religion, groupes socioculturels, appartenance ou non à une organisation paysanne, principale activité exercée, etc), les informations sur la sécurité alimentaire, les opérations culturelles (disponibilité et utilisation des intrants agricoles, modalités d'organisation de la prochaine campagne, etc.), les avantages et inconvénients du warrantage, les effets positifs et négatifs du warrantage sur les conditions de vie des bénéficiaires, les difficultés/contraintes rencontrées lors de ce processus, le niveau d'adoption des innovations diffusées, etc. Ces données ont été collectées à l'aide d'un questionnaire lors des entretiens individuels et à l'aide d'un guide d'entretien lors des entretiens de groupe. Aussi, des récits de vie et des témoignages vivants des effets du warrantage sur les conditions de vie des bénéficiaires ont été recueillis auprès des bénéficiaires.

Les indicateurs retenus lors du cadrage pour mesurer la sécurité alimentaire, le niveau de revenu, le niveau d'adoption des innovations technologiques promues par le projet, l'accès aux intrants, etc ont été mis en relation avec la participation ou non au warrantage, le nombre de fois de participation, etc. Ce qui a permis de voir les effets de la pratique de warrantage sur la sécurité alimentaire, le revenu, l'adoption ou l'appropriation des innovations techniques, les opérations culturelles, etc. par l'approche de déviance positive⁵ qui est une approche de changement de comportement. Cette approche a permis de savoir les déterminants d'adoption, les effets de warrantage sur la sécurité alimentaire, le revenu, etc. Toutefois, des méthodes d'analyse de discours et de la statistique descriptive ont été utilisées.

Par ailleurs, le revenu tiré du warrantage a été calculé en déduisant de la recette totale de vente des produits warrantés (*RT*), la valeur du stock lors du dépôt (*VS*), les intérêts générés (*I*), les frais d'occupation du magasin (*FOM*) et les frais de déplacement (*FD*). La formule mathématique se présente comme suit :

$$\text{Revenu tiré} = RT - VS - I - FOM - FD$$

- ***OS 3 : Etayer les bonnes pratiques de warrantage répertoriées par des « success stories » de bénéficiaires ;***

Pour atteindre cet objectif, les bonnes pratiques de warrantage ont été répertoriées lors de la collecte des données à travers des critères qui ont été partagés et validés avec les responsables de HELVETAS. Les critères considérés sont :

- ✓ L'évolution du nombre annuel de déposants depuis 2013 à 2017
- ✓ Les bénéfices réalisés par les coopératives et leurs membres
- ✓ Le système de contrôle et de garantie de la qualité des produits warrantés
- ✓ Le taux d'endettement ou d'impayés de 2013 à 2017
- ✓ Les témoignages positifs des déposants mettant en relation la pratique de warrantage avec leur niveau de sécurité alimentaire, leur revenu, l'adoption des pratiques culturelles et d'autres technologies diffusées
- ✓ La traçabilité des produits du regroupement dans les magasins à leur commercialisation
- ✓ Le respect des itinéraires techniques de stockage
- ✓ Le nombre de conflits enregistrés de 2013 à 2017.
- ✓ Etc.

A partir de ces critères, les pratiques de warrantage ont été caractérisées en de « bonne pratique » et « mauvaise pratique ». Ainsi, les OP mettant en œuvre la « bonne » pratique de warrantage ont été retenues pour la réalisation des *success stories*. Ces *success stories* ont présenté les caractéristiques socioéconomiques des déposants (nombre de personnes à charge, nombre d'enfants instruits ou inscrits à l'école, etc), les périodes de soudure, le revenu des déposants, le niveau de sécurité alimentaire, les

⁵ Centre de collaboration nationale des méthodes et outils (2015). Soutenir le changement communautaire et organisationnel : l'approche de la déviance positive . Hamilton, ON : Université McMaster.

pratiques culturelles adoptées, les réalisations faites (investissement, motos, maison construites avec les revenus issus de warrantage, etc), etc. Des photos situationnelles reflétant les cas de réussite ont été prises. Ainsi, les *success stories* ont été réalisés avec des témoignages vivants accompagnés des photos.

- ***OS 4 : Ressortir les forces et faiblesses, les opportunités et menaces des expériences étudiées et en tirer les leçons apprises.***

L'atteinte de cet objectif est passée par la réalisation du diagnostic des expériences de warrantage mises en œuvre par HELVETAS dans les deux communes. Ce diagnostic qui a été participatif a été fait à l'aide de l'outil SWOT combiné à l'analyse causale lors des *focus groups*. Les informations collectées lors des *focus groups* sont relatives aux :

- i) forces : ce qui marche ou ce qui a marché, pourquoi ça marche ou pourquoi ça a marché ?;
- ii) faiblesses : ce qui ne marche pas ou ce qui n'a pas marché, pourquoi ça ne marche pas ou pourquoi ça n'a pas marché ?
- iii) opportunités : les atouts extérieurs dont disposent les coopératives pour la mise en œuvre du warrantage ;
- iv) menaces: les contraintes, difficultés ou goulots d'étranglement extérieurs qui affectent négativement le système de warrantage.

Ces éléments diagnostiques ont permis de tirer des leçons pour donner s'il y a lieu, de nouvelles orientations ou de prendre de nouvelles mesures pouvant garantir la réussite des pratiques de warrantage. Les données collectées ont été analysées à partir de l'analyse de discours et de contenu.

Tableau 2 : Cadre logique de l'étude

Objectifs spécifiques	Données collectées	Outils et techniques de collecte	Outils et techniques d'analyse
<i>OS1 : Décrire le processus de warrantage instauré par le projet, ses modalités pratiques, le rôle des parties prenantes à ce processus et le bilan financier du warrantage par commune d'intervention</i>	Acteurs impliqués dans la mise en œuvre du warrantage et leurs rôles et responsabilités, dispositif mis en place, modalités de mise en œuvre et de participation, paramètres financiers (taux d'intérêt, valeur de crédit obtenu et recouvré, modalité de calcul, prix pratiqué lors du stockage, etc), spéculations concernées et quantités warrantées, critères de choix de ces spéculations, difficultés rencontrées, charges (frais de transport, de gardiennage, etc), taux de perte de post récolte enregistrées, etc	Guide d'entretien lors des <i>focus groups</i>	Analyse de discours et de contenu des acteurs
<i>OS 2 : Analyser les effets (positifs et négatifs) du warrantage non seulement sur les opérations culturelles, la sécurité alimentaire, le revenu, l'éducation des enfants et la santé du foyer des bénéficiaires mais aussi sur le niveau d'adoption des innovations technologiques promues par le projet</i>	Participation au warrantage, nombre de fois de participation depuis 2013, prix de vente des produits warrantés, prix auxquels les produits sont warrantés, quantités warrantées et quantité vendues, innovations technologiques promues, caractéristiques socioéconomiques des bénéficiaires (âge, sexe, principale source de revenu, religion, groupes socioculturels, appartenance ou non à une organisation paysanne, principale activité exercée, etc), informations sur la sécurité alimentaire, opérations culturelles (disponibilité et utilisation des intrants agricoles, modalités d'organisation de la prochaine campagne, etc.), avantages et inconvénients du warrantage, effets positifs et négatifs du warrantage sur les conditions de vie des bénéficiaires, difficultés/contraintes rencontrées lors de ce processus, niveau d'adoption des innovations diffusées, etc.	Questionnaire lors des entretiens individuels Guide d'entretien lors des <i>focus groups</i> Récit de vie et témoignages vivants	Approche de <i>déviance positive</i> Analyse de la statistique descriptive Analyses de discours et de contenu
<i>OS 3 : Etayer les bonnes pratiques de warrantage répertoriées par des « success stories » de bénéficiaires</i>	Répertoire des bonnes pratiques, caractéristiques socioéconomiques des déposants (nombre de personnes à charge, nombre d'enfants instruits ou inscrits à l'école, etc), périodes de disponibilité alimentaire, revenu des déposants, niveau de sécurité alimentaire, pratiques culturelles adoptées, réalisations faites (investissement, motos, maison construite avec les revenus issus de warrantage, etc), photos, etc.	Reportage	Analyses de discours et de contenu
<i>OS 4 : Ressortir les forces et faiblesses, les opportunités et menaces des expériences étudiées et en tirer les leçons apprises.</i>	Forces : ce qui marche ou ce qui a marché, pourquoi ça marche ou pourquoi ça a marché ?; Faiblesses : ce qui ne marche pas ou ce qui n'a pas marché, pourquoi ça ne marche pas ou pourquoi ça n'a pas marché ? Opportunités: les atouts extérieurs dont disposent les coopératives pour la mise en œuvre du warrantage ; Menaces: les contraintes, difficultés ou goulots d'étranglement extérieurs qui affectent négativement le système de warrantage	Outil SWOT combiné à l'analyse causale lors des <i>focus groups</i>	Analyses de discours et de contenu

2.4.3. Etape de rédaction et de pré-validation

A cette étape, les informations traitées et analysées ont été traduites en rapport provisoire de mission dont la version électronique a été soumise au commanditaire pour les amendements. Le commanditaire et ses partenaires ont fait des commentaires et observations qui ont été intégrés avant la validation.

2.4.4. Etape de restitution et de validation

Un atelier de restitution et de validation du rapport provisoire a été organisé le 28 mai 2018 à la salle de réunion de Helvetas, antenne de Natitingou en présence du commanditaire et de ses partenaires (ERAD ONG, Sahel SARL, etc). Les commentaires et les observations des acteurs impliqués à l'issue de l'atelier de validation ont été intégrés au rapport provisoire pour le finaliser. Le rapport final de l'étude a été soumis à nouveau pour la validation définitive avant son dépôt.

2.4.5. Etape de finalisation des livrables.

A cette étape, le document de capitalisation mettant en exergue les expériences de warrantage passées en revues (démarche de conduite du processus de warrantage, rôle et partition de chaque acteur, résultats et effets obtenus, succès et Echecs, potentialités et obstacles, quelques *success stories*, etc.) a été finalisé. Un dépliant synthétique (4pages) mettant en exergue de manière visuelle/illustrée les principaux résultats et avantages du warrantage (synthèse du document de capitalisation) a été conçu pour servir d'outil de communication pour les groupements de producteurs, les SFD, les communes, etc. Aussi, une plaquette décrivant les standards de succès d'un processus de warrantage a été réalisée. Tous ces documents ont été soumis au commanditaire pour amendements et observations. Ces commentaires et observations ont été pris en compte.

3. Résultats saillants de la mission

3.1. Description du processus de warrantage

3.1.1. Définition du warrantage

Le warrantage est un système d'octroi de crédit de quelques mois contre la mise en garantie d'un stock de produit liquidable par une institution financière en cas de défaillance. En d'autre terme, le warrantage est défini comme un dispositif qui permet aux personnes de déposer leurs produits dans un entrepôt sécurisé et de recevoir en contre- partie un document commercial appelé warrant; ce qui leur permet d'obtenir un crédit auprès d'une institution financière. Ainsi, le warrantage s'assimile à une opération de crédit dans laquelle une marchandise consignée en magasin garantit le financement sollicité par le propriétaire. Le warrantage est une technique de crédit adaptée aux besoins de financement et aux capacités de garantie d'une certaine catégorie socioprofessionnelle (producteurs agricoles, ...). La garantie est constituée d'un stock de produits agricoles « warrantables » c'est-à-dire conservables, peu encombrants et susceptibles d'augmenter de valeur dans le temps. Les produits sont entreposés et pris en gage dans un magasin approprié et sécurisé.

3.1.2. Etapes de mise en œuvre du warrantage dans les communes de Boukombé et de Savalou

La mise en œuvre du warrantage dans les communes de Savalou et de Boukombé a suivi 11 étapes ci-dessous présentées.

i) Etape 1 : Information et sensibilisation sur l'opération de warrantage :

Cette étape consiste à organiser des réunions villageoises afin de promouvoir la pratique du warrantage. Cette étape permet de recenser au niveau groupement ou niveau de chaque communauté, les membres

/producteurs souhaitant « warranter » leur récolte. Pour la 1^{ère} année, les assemblées villageoises de sensibilisation sont généralement organisées entre septembre et novembre. Une fois prise la décision de faire du warrantage, chaque OP, organise une assemblée générale au niveau du village afin d'en informer la population et inviter les personnes intéressées à se faire connaître.

ii) Etape 2 : Identification et préparation des magasins

Courant novembre, les magasins sont identifiés, nettoyés et rangés de manière à recevoir les stocks. Le comité de warrantage assure le suivi de la préparation des magasins.

iii) Etape 3 : Constitution des stocks

Fin novembre/décembre, chaque producteur ou productrice s'organise pour acheminer au magasin de stockage, les produits qu'il/elle a décidé de warranter. L'opération de stockage s'effectue sous le contrôle du comité de gestion du warrantage de chaque village; ces derniers veilleront à la qualité des produits stockés, à la sacherie utilisée (indemne d'attaques, sac neuf, récolte de la campagne en cours,) et à la régularité du poids des sacs. Il récupère les frais de gardiennage et de manutention de chaque producteur ou productrice.

iv) Etape 4 : Enregistrement des déposants, classement des sacs et constitution des stocks

Le ou la secrétaire du comité de gestion du warrantage enregistre les nom et prénoms du déposant ou de la déposante (ou de son représentant) dans un cahier et inscrit son identité sur le(s) sac(s). Il serait préférable que les producteurs et productrices reçoivent un reçu nominatif correspondant qui servirait de garantie pour récupérer le stock six mois plus tard. Les manœuvres aident des hommes qui warrantent, classent les sacs par produit avant leur emmagasinage. Après la constitution du stock, le groupement/communauté évalue les quantités par produit et en informe l'IMF.

v) Etape 5 : Détermination des prix des produits agricoles et des calendriers de stockage et de dénouement

Les prix de cession des produits à warranter sont fixés, généralement courant octobre/novembre, en assemblées villageoises. Les prix sont fixés en fonction de la valeur des produits, à la récolte, et des prix pratiqués sur les marchés locaux environnants, minorés d'un taux variable d'un produit à l'autre (10 à 20%). Ces prix varient cependant d'un village à un autre. C'est à cette étape que sont également précisées les périodes de constitution et de dénouement des stocks. Le comité de warrantage du village informe ensuite l'IMF de son intention de mener une opération de warrantage.

vi) Etape 6 : Accord de crédit OP/IMF

Après la vérification des stocks et l'accord de l'IMF, les magasins sont fermés par deux cadenas. Les clés du premier cadenas sont gardées par le ou la secrétaire du comité de warrantage et celles du second par l'agent de l'IMF. L'IMF et le président ou représentant de l'OP bénéficiaire du crédit procèdent ensuite à la signature d'un contrat de crédit.

vii) Etape 7 : Octroi et distribution des crédits

Après la signature du contrat et sous la supervision du comité de gestion du warrantage, le représentant de l'OP, réceptionne les fonds délivrés par l'IMF en présence des producteurs et des productrices. Cela permet ensuite au comité de gestion d'octroyer le crédit aux producteurs et productrices, au prorata des quantités et de la nature des produits stockés. Le crédit équivaut généralement à 80% de la valeur du stock évalué au plus bas.

viii) Etape 8 : Suivi des stocks et entretien

Ce suivi a lieu en principe deux fois ou plus au cours d'une campagne de warrantage. L'IMF et le comité de warrantage ouvrent les magasins en présence des propriétaires des sacs pour vérifier l'état des stocks.

Le contrôle des sacs est effectué au moyen d'une sonde. Les propriétaires des sacs attaqués par les prédateurs sont avertis et procèdent au traitement avant réintroduction dans le magasin. Les femmes ne sont pas toujours impliquées dans ces suivis. Toutefois, les productrices ayant déposé des sacs dans le magasin sont généralement présents à titre individuel.

ix) Etape 9 : Suivi des recouvrements

A l'approche de l'échéance (généralement au cinquième mois de l'opération), le secrétaire du comité de gestion du warrantage commence à recouvrer le crédit. Il enregistre nom par nom les montants remboursés. Le remboursement unique est retenu, mais des paiements partiels ou totaux anticipés sont acceptés mais ne donnent droit à aucun dégrèvement. Le remboursement a lieu avant le retrait des sacs des magasins. À Boukombé, tous les déposants peuvent échelonner le remboursement du crédit dans le temps grâce aux AGR. A Savalou (Coffè-Agbala) ; les déposants remboursent 50% du crédit à la vente des produits et paient le reste (50%) à la récolte des produits en septembre.

x) Etape 10 : Déstockage des sacs

Le déstockage a généralement lieu en juin. Après récupération intégrale du crédit, l'IMF et l'OP ouvrent les magasins, en présence du président du groupement ou du représentant de la communauté bénéficiaire. Le ou la secrétaire du comité de gestion du warrantage redistribue les sacs sur la base des enregistrements établis lors de la collecte des produits et des noms inscrits sur les sacs. Les productrices qui ont warranté sous un autre nom reçoivent leurs sacs par l'intermédiaire de la personne qui a officiellement été enregistrée en tant que représentant du sac sur la liste. Si la vente groupée est réalisée au moment du déstockage, l'IMF reçoit les fonds de la part de l'acheteur et prélève le montant du crédit que la communauté a demandé en plus des intérêts et le reste des fonds est remis au représentant de la communauté pour redistribution aux membres.

xi) Etape 11 : Evaluation du système à la fin du processus

A la fin du processus une assemblée villageoise par village est organisée pour évaluer les résultats obtenus. Les réussites et difficultés sont recensées et des améliorations sont apportées sur la base des ratées pour améliorer le processus au cours de la campagne suivante.

Toutefois, en amont du démarrage de l'opération, les capacités des producteurs et productrices ont été renforcées sur les techniques de récolte et de gestion post-récolte des produits agricoles dans les différents villages d'intervention du projet.

Toutes les étapes de la campagne de warrantage dans les deux communes sont schématisées par la figure ci-dessous :

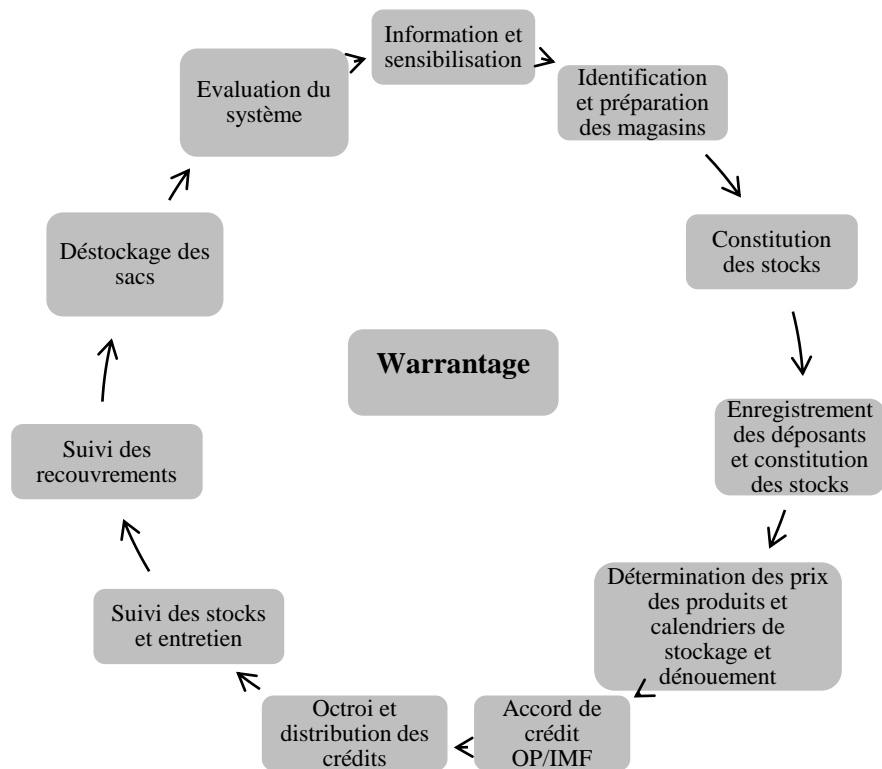


Figure 1 : Cycle d'une campagne de warrantage promu par PPR de HELVETAS

3.1.3. Présentation du dispositif de warrantage selon l'approche M4P

Dans la mise en œuvre du warrantage, plusieurs fonctions sont assurées par différents types d'acteurs. La figure ci-dessous présente la vue synoptique de warrantage de Helvetas selon l'approche M4P.

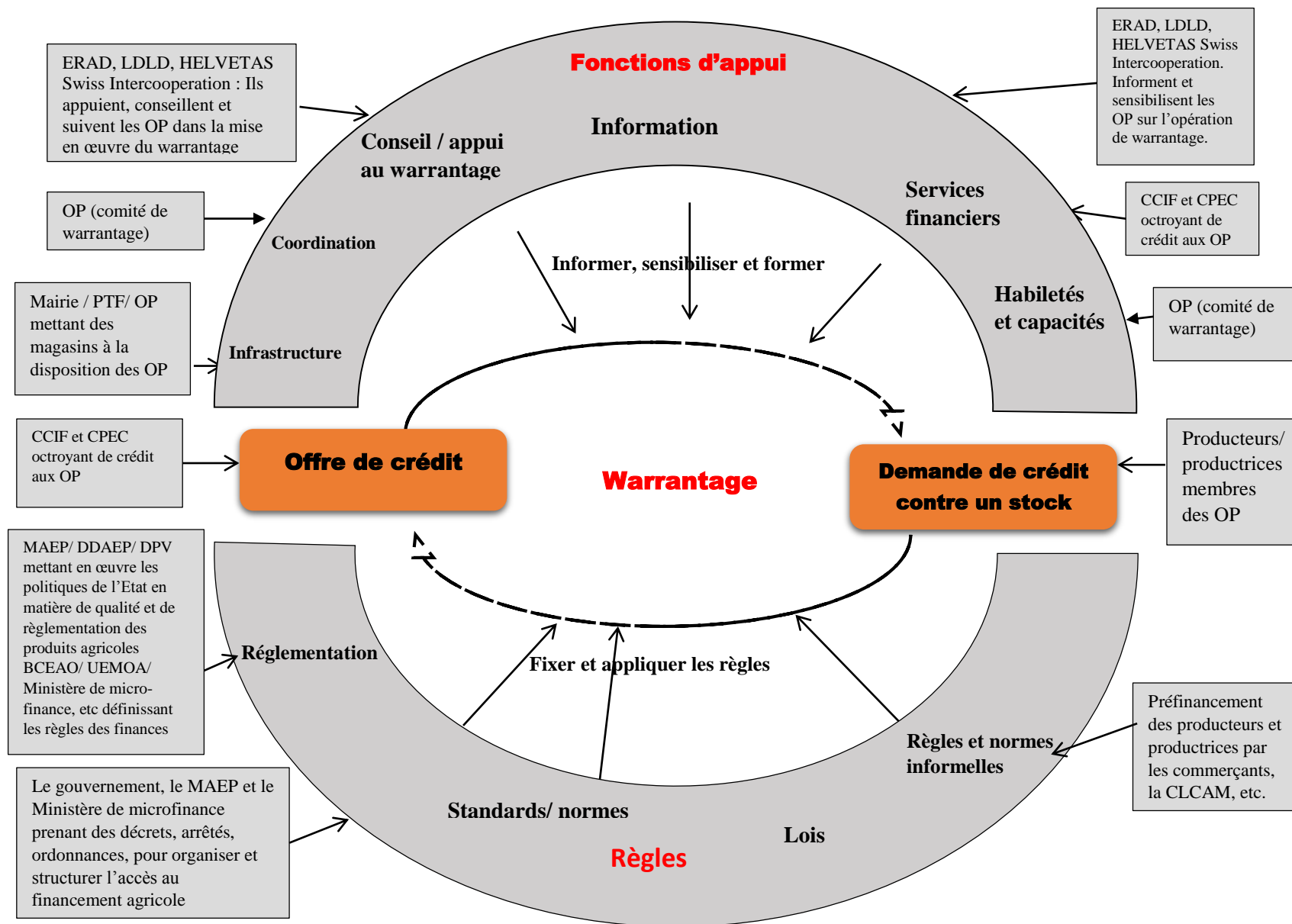


Figure 2 : Vue synoptique du dispositif de warrantage selon l'approche M4P

La mise en œuvre du warrantage exige certains principes directeurs pour sa viabilité ou sa durabilité. Ces principes directeurs sont entre autres :

- la traçabilité des produits,
- la double fermeture des magasins,
- la bonne tenue des outils de gestion,
- la transparence dans la distribution des crédits et des revenus issus des ventes,
- la conservabilité des produits et leur augmentation de valeur dans le temps,
- la nature des acteurs impliqués et les relations entre eux.

Dans le cas d'espèce, certains principes ne sont pas rigoureusement appliqués. C'est le cas de la double fermeture des magasins. En 2018 par exemple, les magasins ne sont plus doublement fermés à cause de la supposée confiance établie entre l'OP et l'IMF selon ces derniers. Les outils de gestion ne sont pas bien tenus ; ce qui ne facilite pas d'apprécier la transparence dans la distribution et des crédits et des revenus issus des ventes. La nature du promoteur est un projet avec une durée limitée. La fin de ce projet engendrerait l'écroulement de l'opération. Le non respect de ces principes ne garantit pas la viabilité de l'opération. Pour ce faire, il faut un acteur ayant une durée de vie illimitée (par exemple une faïtière des OP) pour porter l'opération sans dépendre d'un bailleur. Les capacités des responsables des OP doivent être renforcées sur la gestion administrative, financière et comptable. La double fermeture des magasins doit être une condition obligatoire quelle que soit le niveau de confiance. Le caractère du marché aléatoire du marché peut être contourné à travers des contrats avec des sociétés agroindustrielles.

Au regard de tout cela, l'opération de warrantage à l'étape actuelle mérite d'être mieux cadrée et encadrée pour lui un fondement viable ; ce qui la rendra durable dans les communautés. Le facilitateur (HELVETAS) à travers ses prestataires (ONG) doit structurer les OP autour des faïtières et accompagner ces faïtières jusqu'à la prise en main de l'opération par elles.

3.1.4. Rôles et responsabilités des acteurs et relations entre les acteurs

Les principales parties prenantes à la mise en œuvre du warrantage sont les suivantes:

i) Les Organisations Paysannes

Elles jouent le rôle d'interface entre ses membres et les autres acteurs (IMF, Mairie, Commerçants...). Elles mettent en place un comité de warrantage composé d'un président, d'un secrétaire, d'un trésorier et d'un magasinier dans certains cas (cas de Coffè- Agbala à Savalou).

ii) Le comité villageois de warrantage

Il a pour rôles et responsabilités de :

- Négocier auprès de la mairie ou d'autres PTF, des magasins de stockage
- Gérer les opérations de stockage et de déstockage au niveau de leur magasin
- Préparer les magasins de stockage à accueillir les stocks
- Veiller à la qualité des produits à warranter
- Entretenir des stocks
- Assurer la vente groupée des produits warrantés
- Collecter et transmettre des informations aux IMF les informations relatives aux quantités stockées, aux périodes de stockage et de déstockage,
- Participer aux négociations avec l'IMF,
- Suivre les stocks dans les magasins en collaboration avec l'IMF (une fois par mois à Koukongou et deux fois par mois à Coffè- Agbala
- Signer des contrats avec l'IMF,

- Redistribuer les crédits auprès des producteurs membres selon la quantité stockée ;
- Collecter les fonds de remboursement et les transmettre à l'IMF ;
- Représenter l'OP auprès des PTF et IMF.
- Garder une des clés des magasins. A Coffè-Agbala, l'une des clés du magasin est gardée par le magasinier.

iii) Les Institutions de Micro Finance (IMF)

Il s'agit de CCIF à Boukombé et de CPEC à Savalou. Ces IMF octroient les crédits et assurent ainsi la couverture des besoins en financement des OP. Elles contribuent à la recherche de marché pour les produits warrantés (le cas de Boukombé).

iv) Les PTF à travers les ONG (ERAD à Boukombé et LDLD à Savalou)

Ils apportent un appui technique (appui- conseil, appui méthodologique, organisation de formations, voyages d'échanges, etc.) afin de renforcer les capacités des bénéficiaires du warrantage. Au départ, le service technique de l'État intervenant dans le développement rural (SCDA) assurait le contrôle de qualité des produits warrantés. Actuellement, le contrôle de la qualité est assuré par les responsables des OP après la liquidation des SCDA par l'Etat.

v) La Mairie

Les mairies mettent des magasins à la disposition des OP. Elles collectent la Taxe de Développement Local (TDL) chez les commerçants (cas de Boukombé).

Différents types de relations lient les parties prenantes. Il s'agit d'un contrat de prêt entre l'IMF et le comité de warrantage d'une part et d'un contrat de prestation entre les ONG et Helvetas d'autre part. Aucune relation formelle n'existe entre la mairie et les autres acteurs.

3.1.5. Bilan physique et financier du warrantage

La mise en œuvre du warrantage a démarré en 2013 à Savalou et en 2014 à Boukombé. A Savalou, aucun producteur et aucune productrice n'a warranté ses produits en 2015- 2016 car selon les responsables de l'ONG LDLD, cette campagne était marquée par la chute de rendement due au manque de pluies.

L'effectif des déposants a évolué en dents de scie de 2013 à 2017 avec une baisse en 2016-2017 dans les deux communes. Cette évolution régressive est due à l'incapacité de certains déposants à rembourser les crédits contractés. Du coup, ils sont exclus de l'opération pour les campagnes suivantes. Les produits warrantés varient d'une commune à une autre même si certains produits (maïs, sorgho et niébé) sont communs aux deux communes. Le maïs est fortement warranté dans les deux communes avec un stock total de 1 375,5 sacs, soit 137,55 tonnes de 2013 à 2017. Le sorgho est également warranté par les producteurs et productrices avec un stock de 97 sacs sur les quatre ans, soit 9,7 tonnes. Par ailleurs, le riz (57 tonnes), le piment (6 sacs) et le soja (6 sacs) sont seulement warrantés dans la commune de Boukombé. Le tableau ci-dessous présente le point physique des stocks de 2013 à 2017 par spéculation.

Ces quantités warrantées ont donné droit aux déposants à un crédit de 25 184 850 FCFA de 2013 à 2017. La quantité totale stockée à Boukombé (1 328,5 sacs) est largement plus élevée que celle warrantée à Savalou (746 sacs) (Tableau ci-dessous). Par contre, le montant de crédit contracté à Boukombé (5 608 800 FCFA) est largement inférieur à celui de Savalou (19 576 050 FCFA). Ce paradoxe est dû au fait que le ratio (crédit/ valeur du stock de 80%) n'est pas appliqué à Savalou. La conséquence directe est le non recouvrement des fonds à terme de l'opération à Savalou (taux de recouvrement de 97%).

Tableau 3 : Point des stocks warrantés par spéculation de 2013 à 2017

Année	Maïs			Riz			Sorgho			Niébé			Piment	Soja
	Boukombé	Savalou	Total	Boukombé	Savalou	Total	Boukombé	Savalou	Total	Boukombé	Savalou	Total	Boukombé	Boukombé
2013-2014	0	235	235	0	0	0	0	25	25	0	5	5	0	0
2014-2015	245,5	346	591,5	209	0	209	2	11	13	1	5	6	2	0
2015-2016	69		69	149	0	149	0		0	0		0	0	0
2016-2017	428	52	480	212	0	212	1	58	59	0	9	9	4	6
Total	742,5	633	1 375,5	570	0	570	3	94	97	1	19	20	6	6

Source : Rapports de ERAD ONG et LDLD ONG

Tableau 4 : Bilan financier du warrantage de 2013 à 2017

Année	Effectif			Quantité totale stockée en sacs			Crédit contracté (en FCFA)			Taux de remboursement		
	Boukombé	Savalou	Total	Boukombé	Savalou	Total	Boukombé	Savalou	Total	Boukombé	Savalou	Total
2013-2014	-	74	74	-	265	265	-	7 283 250	7 283 250	-	100%	100%
2014-2015	92	95	187	459,5	362	821,5	1 908 800	10 508 000	12 416 800	100%	92%	96%
2015-2016	38	-	38	218	-	218	700 000	-	700 000	100%	-	100%
2016-2017	60	26	86	651	119	770	3 000 000	1784800	4 784 800	100%	100%	100%
Totaux	190	195	385	1 328,5	746	2 074,5	5 608 800	19 576 050	25 184 850	100%	97%	99%

Source : Rapports de ERAD ONG et LDLD ONG

3.1.6. Conditions de réussite du warrantage

Plusieurs conditions ont été réunies pour la réussite de l'opération de warrantage dans les villages de Koukongou et de Coffè-Agbala. Ces conditions de réussite se présentent comme suit :

Une organisation paysanne dynamique



Il faut une OP bien organisée qui se réunit, discute des problèmes des membres et de ceux de l'OP et qui fournisse de service à ses membres. Les membres doivent se connaître et s'accepter mutuellement.

Une OP crédible vis-à-vis des services techniques de l'Etat (DDAEP/ ATDA) et de l'IMF

L'OP doit être reconnue par les services techniques de l'Etat (DDAEP/ ATDA). Elle ne doit pas être en impayées à l'endroit des SFD.

Disponibilité d'un magasin de stockage approprié (sain et sûr)



La structure de stockage (magasins) doit être accessible aux producteurs. Le non accès au magasin est à la base de l'abandon du warrantage à Kounadogou. Le magasin était destiné aux riziculteurs de la commune et réservé aux intrants. La période de mise en place des intrants coïncide (en avril mai) se chevauche avec la période de stockage (jusqu'en juin). Finalement, le magasin n'était plus accessible, d'où l'arrêt du processus. Koutchata ne dispose pas de magasin pour faire le stockage. D'où l'échec dans ce village.

Présence d'une IMF avec une capacité de crédit en mesure de répondre à la demande :



Une IMF qui présente les conditions profitable ou favorables (taux d'intérêt, facilité dans la constitution des dossiers, facilité dans la mise en place du crédit, aux producteurs et qui acceptent accompagner le processus et qui est présente et intervenait dans la commune. Pas d'exigence de dossier pour chaque membre de l'OP

La régularité de l'IMF sur le terrain à travers ses agents. C'est l'agent de l'IMF qui prend l'argent pour la mise en place de crédit dans le village. L'agent prend toutes les dispositions de sécurité avant d'aller dans le village. La répartition des crédits peut assister le comité de warrantage par l'agent de l'IMF au prorata des quantités stockées. Ce qui renforce la capacité car l'agent donne des orientations dans la répartition des crédits.

L'existence de marché accessible



Le prix de vente variait de 16500 à 18000 F. l'OP peut vendre de façon séquentielle pour minimiser les risques. Car la première année, il y a échec car les prix de maïs étaient faibles (16 000 FCFA/ sac) à cause des produits de ONASA ; ce qui a fait chuter le prix à 7 000 FCFA. Ils étaient en impayés et les membres ont cotisés pour rembourser les crédits. Aussi, certains commerçants achètent une partie de stock. Donc parfois la vente séquentielle est une contrainte selon la capacité de l'acheteur. Les décisions sur les prix sont décidées en AG.

Facilitation de l'opération par une ONG jusqu'à la prise en main de l'opération par les OP



L'accompagnement de l'opération par une ONG pendant une période donnée sera souhaitable non seulement pour faire maîtriser l'opération, les outils de gestion, la recherche de marché par les OP mais aussi pour asseoir une faîtière communale des OP qui sera capable de faciliter l'opération au même titre d'une ONG après de celle-ci. L'ONG renforcera les capacités des faîtières d'OP pour qu'elles soient à même de délivrer les mêmes services qu'une ONG.

Renforcement des capacités des OP sur les techniques de stockage et de conservation des produits de récoltes



La maîtrise des techniques de stockage conservation constitue une condition clé pour réduire les pertes post récolte des produits warrantés. Dans le cas d'espèce, les ONG, prestataires de Helvetas ont formé les producteurs et productrices sur certaines techniques pour leur permettre de contrôler et de suivre la qualité des produits warrantés après le retrait du SCDA.

Développement des AGR :



Les déposants surtout les femmes exerçant les AGR remboursent de façon échelonnée, leur crédit à travers des épargnes périodiques (sous forme de tontine) auprès des responsables du comité de warrantage. Ils arrivent à rembourser tout leur crédit avec intérêt avant le déstockage des produits warrantés. Ainsi, l'IMF recouvre totalement ces fonds. Les déposants concernés peuvent récupérer la totalité de leur produit warranté ou la totalité des recettes issues de la vente de son produit warranté.

Tenue à jour des documents de gestion



Le comité de warrantage a des outils tels que le registre des membres de l'OP, le registre des déposants, le registre de sortie et d'entrée de stock, un cahier de vente, un cahier de remboursement, cahier de réunion (décision prise lors des réunions, de présence, etc), le cahier d'épargne

Maitrise de l'opération du warrantage par les producteurs et productrices

Les acteurs ont été informés, sensibilisés et formés en amont de l'opération de warrantage sur le processus de mise en œuvre. Ceux n'ayant pas pris part à ces séances ont tenté de récupérer leur stock sans rembourser le crédit (cas de Agbatou à Savalou).

Choix rigoureux des produits à warranter selon des critères clairs

Les produits à warranter doivent être des produits conservables dans le temps, susceptibles d'augmenter du prix sur le marché et disponible en abondance dans la zone.

3.2. Synthèse des autres formes de warrantage au Bénin

3.2.1. Description des autres formes de warrantage au Bénin

Plusieurs formes de warrantage sont mises en œuvre au Bénin. Elles sont promues par divers types d'acteurs et se présentent comme suit :

i) Warrantage initié par l'International Fertilizer Development Center (IFDC)

L'IFDC est une ONG internationale qui a mis en œuvre le warrantage de 2009 à 2013 à travers le Projet Intrants Non Coton (PINC) dans les départements de l'Alibori, des Collines, de l'Ouémé, du Plateau et du Couffo.

Rôle de l'IFDC : L'IFDC a facilité la mise en place d'un cadre de concertation multi-acteurs entre le SCDA, l'IMF et les OP.

Relation entre les acteurs : L'IFDC a signé une convention avec la FECECAM pour gérer un fonds de garantie. Elle a également signé un contrat de prestation de service avec le SCDA. Le fonds de garantie couvre les risques non maîtrisables (inondation, incendie, etc.) et a permis de réduire le taux d'intérêt dégressif mensuel de 2% à 1,25%. Les OP sont liées à l'IMF par un contrat de crédit. L'OP et l'IMF prospectent le marché pour suivre l'évolution des prix des produits stockés.

Produits warrantés et critères de choix : Les produits stockés (maïs, riz, soja, huile rouge, arachide, piment, *goussi*) sont choisis de façon participative avec les OP en fonction de la disponibilité du produit, de sa conservabilité, la susceptibilité du produit à augmenter de la valeur sur le marché entre la période d'abondance et celle de soudure.

Période et lieu de stockage : Les produits sont collectés de décembre à février et sont stockés dans des magasins au niveau des villages. Les magasins sont des anciens magasins de coton ou des chambres des producteurs identifiés en collaboration avec les agents de conditionnement des SCDA. Les magasins sont doublement fermés (les clés d'un cadenas avec l'IMF et celles du second avec l'OP) de manière à empêcher l'ouverture unilatérale des magasins.

Suivi des stocks : Les magasins sont suivis par les agents de conditionnement en collaboration avec l'IMF et l'OP. Après la mise en stock dans le magasin, le stock devient la propriété de la FECECAM qui a assuré le service de crédit à travers ses démembrements.

Fonds de garantie : Un fonds de garantie affecté d'un levier 3 a été mis à la disposition de l'IMF

Taux d'intérêt : 1,25% le mois

Type de crédits : crédits intrants (en nature)

Frais de stockage : 100 FCFA/ sac.

Mécanisme de mise en œuvre : Le processus de mise en œuvre du warrantage a consisté à un rassemblement des producteurs à la base en organisations au niveau villageois et au niveau communal. Les producteurs expriment leurs besoins en intrants vivriers auprès de leurs organisations de base qui les transmettent aux faïtières communales. Les faïtières élaborent des plans d'affaire en fonction des besoins exprimés en termes d'engrais spécifiques demandée et la quantité de produits à mettre en garantie. Les plans d'affaire sont transmis à la Faïtière des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECECAM) et à la SONAPRA (Société Nationale pour la Promotion Agricole). La SONAPRA délivre une facture pro-format à l'IFDC et met les intrants en place au niveau des magasins des Secteurs Communaux de Développement Agricole (SCDA). Sur la base des plans d'affaire, les SCDA délivrent à leur tour, une facture pro-format aux OP qui la transmettent aux démembrements de la FECECAM des localités concernées. Les SCDA mettent les intrants en place et produisent un bon de livraison que les OP transmettent à l'IMF pour paiement. Les intrants couvrent 80% de la valeur des produits stockés au prix du marché au moment de la collecte. Ils sont répartis entre les producteurs conformément aux besoins exprimés.

Difficultés : Cette forme de warrantage est entachée de l'indisponibilité des intrants spécifiques due à la politique de l'Etat qui priorise la culture de coton dans la mise en place des intrants et l'état défectueux des magasins de stockage. La prise en compte du riz dans le warrantage ne garantit pas une augmentation de sa valeur dans le temps car son prix varie très faiblement.

ii) Warrantage du Projet d'Appui à la Décentralisation, à la Déconcentration et au Développement (PA3D)

Dans le département du Borgou, le warrantage a été initié par le projet ADECOI en 2000 et conduit à maturité par le Projet d'Appui à la Déconcentration, à la Décentralisation et au Développement Economique Local au Bénin (PA3D) en 2012. L'objectif est d'amener les communes à assumer leur rôle de maîtrise d'ouvrage en développement économique local et de lutte contre l'insécurité alimentaire des populations. L'inscription d'un sous-projet de construction d'une infrastructure de stockage (magasin) dans le Plan de Développement Communal (PDC) et dans le Programme Annuel d'Investissement (PAI) est l'une des conditions indispensables pour participer au warrantage.

Rôles du PA3D : Le PA3D joue un rôle d'appui aux communes, de sensibilisation et du renforcement des capacités des acteurs engagés dans le processus, d'interface entre toutes les parties prenantes pour faciliter la production des outils nécessaires (protocole de partenariat) et la mise en relation des acteurs. Il a appuyé financièrement et techniquement chacune des communes dans la construction de deux magasins de stockage d'une capacité de 200 à 300 tonnes avec une boutique d'intrants vivriers. A Kalalé, quatre magasins ont été construits compte tenu de la capacité de production agricole de la commune.

Relations entre les acteurs : Les relations entre la commune, l'IMF, le SCDA et les acteurs de l'économie locale (producteurs et commerçants) sont formalisées à travers la signature de protocole de partenariat. Un comité de gestion du magasin chargé d'assurer le rôle de maître d'œuvre est installé et validé par un arrêté communal. Le comité est composé des représentants des producteurs et

commerçants à la base, de l'agent de conditionnement du SCDA, de la mairie représentée par le Service de Planification et du Développement Local (SPDL) et le Service de Mobilisation des Ressources (SMR) et de l'IMF à travers son chargé de prêt. Le fournisseur d'intrants (SONAPRA) est absent sur toute la chaîne ; ce qui a expliqué l'échec de la mise en place des intrants vivriers.

Taux d'intérêt : 2% par mois avec la perception de 1% du crédit demandé pour les frais d'étude de dossier.

Suivi des stocks : Le stock est suivi et entretenu lors des visites régulières conduites par une équipe composée du comité de gestion, de l'IMF et l'agent de conditionnement du SCDA.

Frais d'occupation du magasin : 200 F par sac de 100 kg destinés aux communes sont déduits des recettes avant de restituer le reste aux déposants.

Fonds de garantie : Le PA3D a mis en place une ligne de crédit appelée Subvention d'Appui aux Initiatives Locales (SAIL) auprès de l'IMF SIA N'SON dans le cadre de la convention signée entre le projet ADECOI, SIA N'SON et les sept Communes ordinaires pour faciliter l'accès au crédit par les populations dans chaque commune.

Mécanisme de mise en œuvre : Les populations expriment leurs intentions de demande de crédit et leurs besoins en crédit intrants vivriers ou en crédit AGR (Activité Génératrice de Revenu). Les produits vivriers warrantés (maïs, soja, arachide) sont mis en stock dans le magasin. Le comité de gestion monte les dossiers de demande de crédits pour permettre aux producteurs et aux commerçants d'accéder aux crédits avec un taux d'avance général de 80% au prix du marché au moment de demande du crédit. Le magasin est doublement fermé. Les clés du magasin sont réparties entre le comité de gestion et l'IMF de sorte que l'un ne puisse accéder au magasin sans la présence de l'autre. L'IMF et le PA3D visitent les bénéficiaires pour apprécier les activités économiques initiées avec les crédits. Le comité de gestion, la commune, l'IMF, le PA3D et le SCDA suivent l'évolution des prix des produits warrantés sur le marché pour identifier le moment de l'ouverture du magasin. Après la vente des produits, l'IMF récupère les crédits et intérêts. Les frais d'occupation du magasin destinés aux communes sont déduits des recettes avant de restituer le reste aux déposants.

iii) Warrantage de Louvain Coopération

Louvain Coopération est une ONG internationale belge qui a initié un projet de Lutte Intégrée pour la Sécurité Alimentaire (LISA) depuis 2003. Pendant la première phase du projet (LISA I) exécutée entre 2003 et 2007, les Assistants Techniques (AT) du projet appuyaient les ONG qui exécutaient les activités du projet en collaboration avec les Groupements Villageois des Producteurs de Maïs (GVPM). Compte tenu du fait que les ONG ne réalisaient pas les activités prévues, le projet a revu la stratégie d'intervention directe à travers les AT en retirant les ONG du mécanisme lors de la deuxième phase du projet LISA II qui a démarré en 2008 après un an de période transitoire. Les communes bénéficiaires du projet sont les communes de Matéri, Cobly et Tanguiéta dans le département de l'Atacora.

Rôles du projet : Le projet a démarré l'opération de warrantage par la création des Groupements Villageois des Producteurs de Maïs (GVPM), de la Caisse Mutuelle d'Epargne et de Crédit (CMEC) et la construction des infrastructures de stockage de produits vivriers, d'intrants et de séchage. Les mairies assurent la maîtrise d'ouvrage des infrastructures dans tous les villages bénéficiaires.

Relations entre les acteurs : Une convention tripartite est signée entre les GVPM, le magasinier et la CMEC. Le service déconcentré (SCDA) assure le suivi des produits stockés au magasin et renforce la capacité des GVPM en gestion administrative, financière et comptable avec des outils de gestion.

Taux d'intérêt : 1,5% par mois

Crédit accordé : Le crédit accordé représente 80% de la valeur du stock au prix du marché.

Fonds de garantie : Un fonds de garantie a été mis à la disposition des GVPM vers la fin du projet en novembre 2013 à hauteur de 1 115 000 FCFA par GVPM pour assurer l'achat des intrants en attendant la vente des produits.

Mécanisme de mise en œuvre : Les GVPM déposent les produits agricoles (maïs et soja) de leurs producteurs membres en stock au magasin. Le magasinier leur délivre un certificat de dépôt. La CMEC octroie le crédit pour les activités génératrices de revenu (AGR) ou pour les intrants. L'expression des besoins en crédit AGR se fait individuellement par les producteurs auprès des GVPM contre les certificats de dépôt. Le certificat de dépôt précise la quantité de produit stocké par producteur. Chaque GVPM exprime une demande groupée de crédit auprès de la CMEC. La CMEC, après avoir vérifié la quantité de produits stockés, octroie le crédit (à hauteur de 80% de la valeur du warrant au prix du marché pendant la période de stockage) au GVPM contre les certificats de dépôt de chaque demandeur. Le taux d'intérêt annuel appliqué est de 18% soit 1,5% par mois. Les quantités de produits couvrant le crédit octroyé aux producteurs sont séparées des quantités de produits restants dans le même magasin. Les sacs warrantés portent la mention « warrantage CMEC ». La clé du magasin est détenue seulement par le magasinier. Le service déconcentré (SCDA) assure le suivi des produits stockés au magasin et renforce la capacité des GVPM en gestion administrative, financière et comptable avec des outils de gestion. Les producteurs débiteurs de crédit peuvent rembourser le crédit individuellement en espèce ou attendre la vente des produits stockés. Lorsqu'un producteur arrive à rembourser en espèce son crédit, il récupère son certificat de dépôt qui lui garantit la propriété des produits agricoles et peut retirer ses produits pour n'importe quel usage. Le déstockage n'est pas forcément collectif. Lorsque les producteurs n'arrivent pas à rembourser les crédits avant l'échéance, les GVPM identifient un commerçant pour vendre les produits. L'acheteur verse l'argent dans le compte du GVPM à la CMEC en ramenant la quittance de versement au GVPM. Le GVPM livre les produits après avis de la CMEC à l'acheteur et sous le contrôle du magasinier qui contrôle la quantité sur la quittance.

Par ailleurs, les producteurs peuvent faire des demandes d'intrants auprès des GVPM qui regroupent les besoins exprimés en intrants pour les mettre à la disposition de CMEC avec les certificats de dépôt. Après la livraison des intrants par le SCDA au magasinier, le GVPM délivre un bon de livraison au SCDA qui le présente à la CMEC avant le versement des fonds. La CMEC verse les fonds de crédit d'intrants selon les besoins et en fonction des produits stockés.

iv) Warrantage de l'Union Communale de Producteurs (UCP) de Zogbodomey

Le système de warrantage mis en œuvre à Zogbodomey depuis 2010 vise à solutionner les problèmes de bradage et de mévente des produits vivriers afin d'améliorer le revenu de ses membres et le niveau de sécurité alimentaire des populations tout en leur facilitant l'accès au crédit.

Rôles de l'UCP : L'UCP met à disposition son magasin de stockage construit avec l'appui financier de l'ADF (African Development Foundation) et qui joue aussi le rôle d'intermédiaire entre ses producteurs

et l'IMF. L'UCP se porte garant pour rembourser les crédits octroyés car elle est propriétaire des produits stockés et engage les pertes et risques.

Relation entre les acteurs : L'UCP et la CLCAM ont signé un accord de partenariat annuel qui est renouvelé chaque année. L'UCP a un contrat de mise en place de service aux membres avec les producteurs.

Taux d'intérêt : 2% par mois

Produits warrantés et critères de choix : Les produits warrantés sont le maïs, le soja et le paddy du riz. Ils ont été choisis du fait qu'ils sont des produits non périssables et susceptibles d'augmenter de valeur dans le temps. Le paddy du riz répond moins au critère d'augmentation de prix car son prix reste pratiquement constant le long de l'année. Il est transformé en riz blanc afin d'augmenter sa valeur.

Fonds de garantie : Un fonds de garantie a été placé à la CLCAM à hauteur de 2 500 000 FCFA affecté d'un levier 4 pour couvrir les risques d'impayés et de décès.

Lieu de stockage : les produits sont stockés dans le magasin central construit avec l'appui financier de l'ADF (African Development Foundation) et qui joue aussi le rôle d'intermédiaire entre ses producteurs et l'IMF.

Mécanisme de mise en œuvre : Quatre comités ont été mis en place pour conduire l'opération de warrantage. Le comité de sensibilisation, composé des producteurs relais dans les arrondissements, sensibilise les producteurs sur le warrantage et informe le comité de warrantage sur les disponibilités des produits à warranter dans leur arrondissement et sur l'évolution des prix. Il accompagne le comité de warrantage dans la planification et l'organisation de la collecte. Le comité de warrantage renseigne le Conseil d'Administration (CA) de l'UCP sur la période de la collecte et la disponibilité des produits de récolte dans chaque localité. Le CA met à la disposition du comité de collecte, des moyens pour la collecte des produits souvent dans la période du décembre à mi-février. Lors de la collecte, le comité de collecte contrôle la qualité (taux d'humidité et d'infestation). La réception de tout produit collecté est sanctionnée par la remise d'un bon de réception et d'un bon de paiement aux déposants. La CLCAM (IMF) octroie le crédit aux producteurs contre le bon de paiement qui précise le type de produit warranté et sa valeur au prix du marché au moment de la collecte. A la signature du contrat de mise en place de service aux membres avec les producteurs, chaque producteur paie 500 FCFA versés directement dans la caisse de la mairie. Le producteur peut demander un crédit équivalent ou inférieur à la valeur du produit. Dans ce dernier cas, le CA définit le taux d'avance (entre 50 et 70%) selon les résultats de la campagne. Certains producteurs attendent le démarrage des travaux champêtres pour manifester leurs besoins en crédit. Après la centralisation des produits dans le magasin central, le magasin est doublement fermé (une clé est remise au CA et l'autre avec l'IMF). Parallèlement à la collecte, le comité de warrantage met en place un système d'information sur le marché (SIM) pour suivre l'évolution des prix des produits stockés sur les marchés de Tokpa, d'Azovè, Bohicon, Glazoué, Malanville, etc. Le comité de warrantage informe le CA sur la période de déstockage des produits. Au déstockage, le comité réserve au moins 30% des produits stockés pour le marché local pour assurer la sécurité alimentaire des populations dans la zone de production. Après la vente, toutes les charges liées à l'opération (transport, traitement, amortissement du magasin, crédit et intérêt, manutention pour le chargement et le déchargement, emballage et gardiennage) sont déduites des recettes. Le traitement des produits est assuré par les techniciens de l'UCP formés à cet effet. Les produits sont exonérés de la taxe de

développement local (TDL). Le revenu est réparti entre les producteurs proportionnellement à la quantité de produits stockés, au crédit consommé et au prix de collecte.

Difficultés : La totalité des crédits n'est pas recouvrée à cause de l'équivalence entre le crédit et la valeur du stock. La centralisation des produits au magasin et les charges de manutention nécessitent des coûts supplémentaires à l'opération. Ces coûts sont imputés aux producteurs. Le SIM n'a pas bien fonctionné par manque de moyens financiers.

v) ***Warrantage de l'Organisation pour le Développement du Territoire de l'Alibori***

L'Organisation pour le Développement du Territoire de l'Alibori (ODETA) est une agence de développement économique relativement autonome de l'Association pour la Promotion de l'Intercommunalité dans le Département de l'Alibori (APIDA). Elle appuie les communes de l'Alibori dans le contexte de la décentralisation. Devenue le Service de Développement Economique Local (SDEL) en 2012, elle met en œuvre le warrantage dans ledit département depuis 2010. Depuis 2013, la Coopération Suisse à travers le Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural (PASDeR) finance le mécanisme dans deux communes pilotes dudit programme (Banikoara et Gogounou).

Rôles de SDEL : Le SDEL/ APIDA a facilité la mise en œuvre du warrantage dans les communes de l'Alibori.

Lieu de stockage : Les produits sont stockés dans des magasins privés ou des locaux/chambres libres, réunissant les conditions de stockage de vivriers.

Produits warrantés et critères de choix : les produits warrantés sont le maïs, le riz, l'arachide, le soja, le sorgho et dans une moindre mesure l'oignon car ils sont susceptibles d'augmenter de valeur dans le temps.

Crédit accordé : Le crédit ne dépasse pas 80% de la valeur du stock au prix du marché au moment de la collecte.

Taux d'intérêt : 2% le mois.

Fonds de garantie : Aucun fonds de garantie n'a été déposé auprès des IMF

Mécanisme de mise en œuvre : Dans ce système de warrantage, les producteurs membres d'un groupement mettent en garantie leurs produits agricoles dans un magasin sain et sûr pour obtenir de crédit de 4 à 6 mois auprès d'une institution de microfinance (CLCAM ou SIA N'SON). Les OP identifiaient, avec l'appui des élus communaux, de l'IMF et des responsables du SCDA, des magasins de stockage et négociaient les modalités d'accès avec les propriétaires. Depuis 2013, le PASDeR a construit des magasins dans ses communes pilotes (Banikoara et Gogounou). Le stockage commence généralement à partir du mois de décembre et prend fin mi-février. Le crédit de warrantage est destiné aux groupements producteurs agricoles à revenus faibles, notamment les petits producteurs et les producteurs moyens. Le magasin ayant servi au stockage des produits des groupements est doublement fermé avec deux cadenas. Les clés sont gardées séparément par l'IMF et le groupement. L'ouverture des magasins se fait toujours en présence des deux parties. Les produits mis en garantie sont vendus au prix optimal sur le marché pendant la période de soudure pour rembourser le crédit et ses intérêts. Le reliquat est restitué aux producteurs membres après la vente.

vi) Warrantage de l'Approche Communale pour le Marché Agricole (ACMA)

Les difficultés d'accès au crédit est la principale contrainte à la commercialisation de l'huile de palme dans l'Ouémé et le Plateau malgré l'existence des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD). Face à cela, l'ACMA a mis en œuvre le warrantage de 2014 à 2017 dans les Pôles d'Entreprise Agricole PEA huile de palme de Sakété, d'Adja-Ouèrè, d'Adjohoun, d'Ifangni, de Bonou, d'Avrankou, de Ouinhi et de Pobè pour faire face aux défis de l'inclusion financière et de la mise en marché collective de leur produit pour une amélioration des revenus des membres.

Rôle du programme ACMA : Le programme ACMA joue un rôle de facilitateur et assure le renforcement des capacités des acteurs pour l'appropriation et la réussite du processus.

Relation entre les acteurs : les acteurs impliqués sont les ex-Secteurs Communaux de Développement Agricole (Ex-SCDA) et des ONG prestataires du programme ACMA dont le CBDIBA et OPADEB – ONG. Les SCDA à travers leur service de conditionnement accompagnent particulièrement les acteurs sur la gestion de la qualité de l'huile warrantée. Les ONG quant à elles facilitent l'organisation des acteurs pour la réussite de l'opération du warrantage. Ils ont accompagné les acteurs sur les aspects clés de la sensibilisation à la base, de montage de plan de d'affaire, de la capitalisation de l'expérience. L'appui de ces ONG aux PEA bénéficiaires du warrantage s'inscrit dans le cadre d'une contractualisation avec le programme ACMA pour l'accompagnement des acteurs des PEA dans la mise en œuvre de leur plan stratégique.

Produits warrantés et critères de choix : L'huile rouge est le produit warranté car elle est apte au stockage et à la conservation et est susceptible d'augmenter de prix entre la période d'abondance et celle de rareté.

Lieu de stockage : Les produits sont stockés dans des tanks métalliques loués auprès de certains grands transformateurs et dans des magasins loués pour le stockage dans les bidons ou fûts

Taux d'intérêt : 1%.

Fonds de garantie : Le programme ACMA a mis un fonds de garantie affecté d'un levier 4 à la disposition du SFD

Mécanisme de mise en œuvre : Pour conduire l'opération de warrantage, chaque PEA a mis en place des organes de gestion structurés à deux niveaux à savoir les comités locaux et le comité communal de warrantage. Le comité communal est le bras opérationnel de l'UCPPH pour la conduite du warrantage. Il est composé de cinq membres dont un président qui parfois est le président de l'UCPPH, un secrétaire, un trésorier et deux membres. Il assure la gestion de toutes les activités opérationnelles du warrantage. Les comités locaux sont installés au niveau arrondissement et viennent en appui au comité communal surtout dans la mobilisation des adhérents, dans la mobilisation du warrant dans les différentes localités. Ces comités sont composés de trois (03) membres. Toutes les étapes sont conduites de bout en bout par les membres de ces comités. Il faut souligner qu'ils sont appuyés par les agents de conditionnement surtout au moment de la constitution de stock et pendant la période du stockage pour le suivi technique du stock. En amont de la mise en œuvre, le programme ACMA a organisé les acteurs autour des PEA, a posé le diagnostic de la faisabilité du warrantage dans la zone d'intervention du programme. Suivant des critères, l'attention des acteurs a été portée sur plusieurs chaînes de valeur dont l'huile de palme. Etant donné qu'aucun PEA ne disposait d'infrastructures adéquates pour conduire une telle expérience,

les acteurs des PEA motivés par cette opportunité de vente collective et d'accès au financement inclusif ont décidé de faire recours aux moyens de bord à travers la location de tanks métalliques auprès de certains grands transformateurs, la location de magasins pour le stockage dans les bidons ou fûts. Le programme ACMA a procédé à la sensibilisation des acteurs des PEA huile de palme. Le focus a été mis sur les leaders d'opinion de chaque catégorie d'acteurs lors de ces sensibilisations. En particulier, les membres du bureau et du Conseil d'Administration (CA) des UCPPH, les responsables des groupements de femmes transformatrices de noix en huiles et les regroupements de commerçants d'huile de palme ont été touchés. Plusieurs émissions radios sont organisées dans différentes langues (français, nagot et goun) avec l'implication des membres du comité. Ces émissions sont diffusées sur les antennes des radios locales dont les radios Allakétou, Olokiki, la voix de la vallée, Tonassè. Le programme ACMA, dans le cadre du partenariat IFDC - ALIDé a négocié au profit des acteurs des conditions plus souples pour le financement des acteurs et ceux du warrantage en particulier. Il a ensuite mis en relation les acteurs avec ALIDé. Les échanges se sont poursuivis entre acteurs maîtrisant au mieux les contours de leurs activités pour de meilleures négociations. C'est lors de ces échanges entre acteurs directs que les agents de ALIDé ont pu comprendre la particularité du warrantage huile de palme par rapport à ce qui se fait habituellement sur les céréales. Cela a permis une adaptation du crédit warrantage à la spécificité de l'huile de palme. En effet, la production d'huile de palme s'étant sur une période d'au moins 4 à 5 mois au cours de laquelle l'huile est abondante. Pendant cette période, les acteurs sont dans le besoin de ressources financières pour financer la transformation. Ainsi, la constitution de stock d'huile pour le warrantage se fait de façon échelonnée dans le temps. Le stock constitué à un moment T est offert en garantie à ALIDé pour bénéficier du crédit qui est utilisé comme fonds de roulement pour poursuivre la production d'huile.

Le programme ACMA organise diverses formations aux acteurs pour leur faciliter la conduite de l'opération de warrantage. Ces formations portent sur différentes thématiques dont entre autres sur le warrantage, ses étapes clés, ses outils de mise en œuvre, rôles et responsabilités des parties prenantes, le contrôle et mise en place d'un système de traçabilité des produits warrantés, le montage de plan d'affaire et planification de la campagne de warrantage, la qualité, stockage et conservation des produits warrantés, le suivi des prix, dynamiques des marchés et prise de décision de déstockage et de commercialisation des produits warrantés, la recherche de marché et la contractualisation.

Malgré l'implication des SCDA, la formation sur la qualité, le stockage et la conservation s'organise à chaque campagne pour permettre aux acteurs de gérer au mieux la dimension qualité qui est un des principaux facteurs déterminant la réussite de l'opération. Cette formation met un accent particulier sur le cahier de charge de transformation de l'huile pour permettre aux acteurs d'améliorer leur technique de transformation en vue d'avoir les produits de plus grande qualité. Au départ, la formation s'organisait au niveau intercommunal avec la participation de quelques représentants de chaque PEA puis les restitutions s'effectuent à la base. Mais par la suite, on s'est rendu compte que cette formation devrait être plus pratique que théorique et devrait aussi impacté le grand nombre d'adhérents. Ce qui conduit à son organisation en cascade au niveau PEA avec des modules déroulés en milieu réels (dans les unités de production, les lieux de stockage d'huile). Une autre thématique qui retient l'attention est celle relative au suivi des prix et à la dynamique des marchés. Les modules sur cette thématique se déroulent à chaque campagne (en tout cas pour un démarrage). Ils visent à mieux outiller les acteurs pour la maîtrise de l'analyse mercuriale, des dynamiques des marchés en vue de bonnes prises de décision. Au-delà de toutes les dispositions ci-dessus présentées, le programme ACMA fait un suivi du processus aux côtés des acteurs. Les missions de terrain permettent de coacher et de donner les appuis – conseils qu'il faut aux acteurs pour la réussite de l'opération. Ces suivis sont d'une importance capitale, ils permettent

d'être informé au plutôt des difficultés ou situations préoccupantes pour les acteurs et d'apporter des appuis nécessaires pour des solutions atténuantes.

3.2.2. Comparaison du warrantage Helvetas avec les autres formes de warrantage

Le warrantage promu par Helvetas dans le cadre du projet PPR présente des ressemblances et des dissemblances avec les autres formes de warrantage au Bénin. Le tableau ci-dessous compare le warrantage de Helvetas avec celles des autres partenaires au Bénin.

Tableau 5 : Comparaison du warrantage Helvetas avec celui des autres partenaires

Promoteurs	Ressemblances	Dissemblances
IFDC/ PNC	Taux intérêt comparé à celui de CCIF (1% le mois) Critères de choix des produits warrantés Utilisation des magasins existants Présence de SCDA	Taux d'intérêt plus faible comparé à celui de CPEC (1% contre 1,67%) Absence d'une ONG prestataire dans le cas de l'IFDC Présence des services de fourniture d'intrants (SONAPRA) Implication des faïtières des producteurs et de l'IMF (FECECAM) Existence d'un fonds de garantie Ratio crédit accordé/ valeur du stock (80%) Crédit intrants (en nature)
PA3D	Critères de choix des produits warrantés Présence de SCDA Crédit AGR	Taux d'intérêt plus élevé (2% contre 1% ou 1,67%) Existence d'une SAIL Construction de magasins Ratio crédit accordé/ valeur du stock (80%)
Louvain Coopération	Critères de choix des produits warrantés Présence de SCDA	Taux d'intérêt plus faible que celui de CPEC (1,5% contre 1,67%) et plus élevé que celui de CCIF (1%) Ratio crédit accordé/ valeur du stock (80%) Construction de magasins
UCP	Critères de choix des produits warrantés Crédit AGR	Taux d'intérêt plus élevé (2% contre 1% ou 1,67%) Existence d'un fonds de garantie Construction de magasin central
ODETA/ SDEL	Critères de choix des produits warrantés Utilisation des magasins existants Présence de SCDA	Taux d'intérêt plus élevé (2% contre 1% ou 1,67%) Ratio crédit accordé/ valeur du stock (80%)
ACMA	Taux intérêt comparé à celui de CCIF (1% le mois) Critères de choix des produits warrantés Utilisation des magasins existants	Taux d'intérêt plus faible comparé à celui de CPEC (1% contre 1,67%) Présence d'une ONG prestataire dans le cas de l'IFDC Existence d'un fonds de garantie Ratio crédit accordé/ valeur du stock (80%)

3.3. Analyse des effets de la pratique du warrantage

3.3.1. Génération de revenu

La participation au warrantage a permis aux producteurs et productrices de bénéficier d'un différentiel de prix qui améliore conséquemment leur revenu. Les produits warrantés sont principalement le maïs, le niébé, le riz, le piment, etc. Le revenu généré par chaque produit se présente comme suit :

i) Revenu annuel moyen issu du warrantage de maïs

La quantité moyenne de maïs warranté est de 740 kg et 1 000 kg par déposant respectivement à Koukongou (Boukombé) et à Coffè-Agbala (Savalou). Le différentiel de prix dans le temps a permis aux déposants de générer un revenu moyen de 69 658 FCFA et de 17 976,7 FCFA après six mois de dépôt respectivement à Koukongou et à Coffè-Agbala (Tableau ci-dessous) ; soit une augmentation de 94% à Koukongou et de 12% à Coffè-Agbala. Ainsi, le warrantage du maïs est plus rentable à Koukongou qu'à Coffè-Agbala. En général, le revenu moyen dans la zone d'intervention du projet est de 50 277,5 FCFA pour un dépôt de 837,5 kg en 2017, soit une augmentation de 49% du revenu.

Tableau 6 : Revenu tiré du warrantage de maïs en 2017

Villages	Paramètres	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Koukongou	Quantité warrantée (kg)	740,0	395,0	200,0	1 500,0
	Valeur du stock lors du dépôt (FCFA)	74 000,0	39 496,8	20 000,0	150 000,0
	Prix de vente du stock warranté (FCFA)	146 600,0	79 274,8	40 000,0	300 000,0
	Frais d'occupation du magasin (FCFA)	740,0	395,0	200,0	1 500,0
	Intérêt (FCFA)	2 202,0	769,4	1 200,0	3 000,0
	Revenu tiré du warrantage (FCFA)	69 658,0	38 869,2	18 600,0	145 500,0
	Taux d'amélioration du revenu (%)	94	-	-	-
Coffè-Agbala	Quantité warrantée (kg)	1 000,0	737,6	200,0	2 100,0
	Valeur du stock lors du dépôt (FCFA)	150 000,0	110 634,5	30 000,0	315 000,0
	Prix de vente du stock warranté (FCFA)	181 000,0	131 640,4	36 000,0	378 000,0
	Frais d'occupation du magasin (FCFA)	1 000,0	737,6	200,0	2 100,0
	Intérêt (FCFA)	12 023,3	11 510,8	3 800,0	33 000,0
	Revenu tiré du warrantage (FCFA)	17 976,7	11 523,6	2 000,0	30 160,0
	Taux d'amélioration du revenu (%)	12	-	-	-
Total	Quantité warrantée (kg)	837,5	540,2	200,0	2 100,0
	Valeur du stock lors du dépôt (FCFA)	102 500,0	8 0374,1	20 000,0	315 000,0
	Prix de vente du stock warranté (FCFA)	159 500,0	99 211,6	36 000,0	378 000,0
	Frais d'occupation du magasin (FCFA)	837,5	540,2	200,0	2 100,0
	Intérêt (FCFA)	5 885,0	8 284,7	1 200,0	33 000,0
	Revenu tiré du warrantage (FCFA)	50 277,5	40 230,5	2 000,0	145 500,0
	Taux d'amélioration du revenu (%)	49	-	-	-

Source : Enquête de terrain, mai 2018

ii) Revenu annuel moyen issu du warrantage de niébé en 2017

En général, le revenu moyen annuel tiré du warrantage du niébé est de 49 571,1 FCFA pour une quantité moyenne de 266,7 kg du niébé déposé en 2017. De façon spécifique, la quantité moyenne de niébé warranté en 2017 est de 271 kg et de 218,8 kg par déposant respectivement à Koukongou et à Coffè-Agbala avec un revenu moyen annuel respectif de 59 520 FCFA et de 14 750 FCFA, soit une augmentation de 130% à Koukongou et de 111% à Coffè-Agbala. Le tableau ci-dessous présente le compte d'exploitation du warrantage de niébé en 2017.

Tableau 7 : Revenu tiré du warrantage du niébé en 2017

Village	Paramètres	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Koukongou	Quantité warrantée (kg)	271,4	160,4	100,0	500,0
	Valeur du stock lors du dépôt (FCFA)	45 714,3	30 880,0	15 000,0	100 000,0
	Prix de vente du stock warranté (FCFA)	106 714,3	133 187,5	30 000,0	400 000,0
	Frais d'occupation du magasin (FCFA)	271,4	160,4	100,0	500,0
	Intérêt (FCFA)	1 208,6	615,2	600,0	2 400,0
	Revenu tiré du warrantage (FCFA)	59 520,0	116 426,5	8 600,0	323 000,0
	Taux d'amélioration du revenu (%)	130	-	-	-
Coffè-Agbala	Quantité warrantée (kg)	218,8	207,3	0,0	500,0
	Valeur du stock lors du dépôt (FCFA)	40 000,0	11 313,7	32 000,0	48 000,0
	Prix de vente du stock warranté (FCFA)	55 000,0	15 556,3	44 000,0	66 000,0
	Frais d'occupation du magasin (FCFA)	250,0	70,7	200,0	300,0
	Intérêt (FCFA)	0,0	0,0	0,0	0,0
	Revenu tiré du warrantage (FCFA)	14 750,0	4 171,9	11 800,0	17 700,0
	Taux d'amélioration du revenu (%)	111	-	-	-
Total	Quantité warrantée (kg)	266,7	141,4	100,0	500,0
	Valeur du stock lors du dépôt (FCFA)	44 444,4	27 157,5	15 000,0	100 000,0
	Prix de vente du stock warranté (FCFA)	95 222,2	117 704,9	30 000,0	400 000,0
	Frais d'occupation du magasin (FCFA)	266,7	141,4	100,0	500,0
	Intérêt (FCFA)	940,0	753,6	0,0	2 400,0
	Revenu tiré du warrantage (FCFA)	49 571,1	102 753,3	8 600,0	323 000,0
	Taux d'amélioration du revenu (%)	112	-	-	-

Source : Enquête de terrain, mai 2018

iii) Revenu annuel moyen issu du warrantage du riz en 2017

Le warrantage du riz a été principalement observé à Koukongou. La quantité moyenne warrantée est de 550 kg du riz paddy par déposant en 2017. Le revenu annuel généré est de 63 436,7 FCFA par déposant, soit une augmentation de 132%. Le tableau ci-dessous présente les détails sur le compte d'exploitation du warrantage du riz à Koukongou.

Tableau 8 : Revenu tiré du warrantage du riz en 2017 à Koukongou

Paramètres	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Quantité warrantée (kg)	550,0	356,4	200,0	1 000,0
Valeur du stock lors du dépôt (FCFA)	48 000,0	33 178,3	16 000,0	88 000,0
Prix de vente du stock warranté (FCFA)	113 666,7	92 281,5	32 000,0	250 000,0
Frais d'occupation du magasin (FCFA)	550,0	356,4	200,0	1 000,0
Intérêt (FCFA)	1 680,0	1 026,7	960,0	3 600,0
Revenu tiré du warrantage (FCFA)	63 436,7	60 367,8	14 840,0	165 400,0
Taux d'amélioration du revenu (%)	132	-	-	-

Source : Enquête de terrain, mai 2018

Par ailleurs, les différences de revenu observées entre les deux communes s'expliquent par les facteurs climatiques et édaphiques. En effet, la région de Savalou bénéficie de deux saisons de pluie contrairement à la zone de Boukombé où les sols sont squelettiques. Ainsi, les productions sont plus élevées à Savalou qu'à Boukombé ; ce qui crée plus d'abondance de produits à Savalou qu'à Boukombé. Par conséquent, le différentiel de prix est plus grand à Boukombé qu'à Savalou sur les marchés.

3.3.2. Adoption des innovations

Plusieurs innovations technologiques ont été diffusées pour accompagner la mise en œuvre du warrantage dans les communes de Boukombé et de Savalou. Pour mieux apprécier les effets du warrantage sur l'adoption de ces innovations de réduction de perte post-récolte, les quatre villages étudiés ont été catégorisés :

- Villages de mauvaises pratiques c'est-à-dire les villages dans lesquels la mise en œuvre du warrantage s'est arrêtée. C'est le cas des villages de Agbatou à Savalou et de Kounadogou à Boukombé ;
- Villages de bonnes pratiques c'est-à-dire les villages dans lesquels la mise en œuvre du warrantage se poursuivi jusqu'en 2018. Il s'agit des villages de Coffè-Agbala à Savalou et de Koukongou à Boukombé.

En fonction de ces catégories de villages, le tableau ci-dessous présente le taux d'adoption des innovations technologiques de gestion post-récolte.

Tableau 9 : Pratique de warrantage et taux d'adoption (%) des innovations technologiques

Innovations technologiques	Villages de mauvaises pratiques			Villages de bonnes pratiques			Total
	Agbatou	Kounadogou	S-total	Coffè-Agbala	Koukongou	S-total	
Récolte avec déspathage des épis	80	50	72	100	100	100	86
Triage et séchage des épis	80	50	72	83	100	94	83
Séchage solaire sur les toiles cirées/ bâches de couleur noire, sur les aires de séchage	60	40	56	67	100	88	71
Sac PICS pour le niébé	10	40	28	0	55	35	31
Sac PICS pour le maïs	40	40	44	0	82	53	49
Sac Zero Fly Bags pour le maïs	30	10	22	0	36	24	23
Greniers en terre améliorés	40	40	44	17	64	47	46
Silos métalliques	60	20	44	17	9	12	29
Greniers coniques en bois	30	0	17	17	9	12	14

Source : Enquête de terrain, mai 2018

De ce tableau, il ressort que le taux d'adoption des innovations technologiques de réduction de perte post-récolte est plus élevé dans les villages de bonnes pratiques de warrantage que dans les villages de mauvaise pratique à l'exception de silo métallique et de grenier conique en bois. Cette différence s'explique par le fait que l'utilisation d'un silo métallique ou d'un grenier conique en bois par un producteur diminuerait la nécessité de ce dernier à participer au warrantage. Ainsi, l'accès au magasin de stockage dans les villages de bonne pratique affectera négativement l'adoption des silos métalliques et des greniers coniques en bois.

3.3.3. Effets du warrantage sur l'éducation des enfants et les soins de santé du foyer

Les effets du warrantage sur l'éducation des enfants et les soins de santé du foyer ont été observés au niveau de l'utilisation du crédit obtenu et de la destination du revenu tiré du warrantage.

i) Effet du crédit sur l'éducation des enfants et les soins de santé du foyer

Les crédits obtenus ont permis aux déposants ou « warranteurs » d'assurer plusieurs besoins. La figure ci-dessous présente les fréquences des enquêtés selon les usages de crédit.

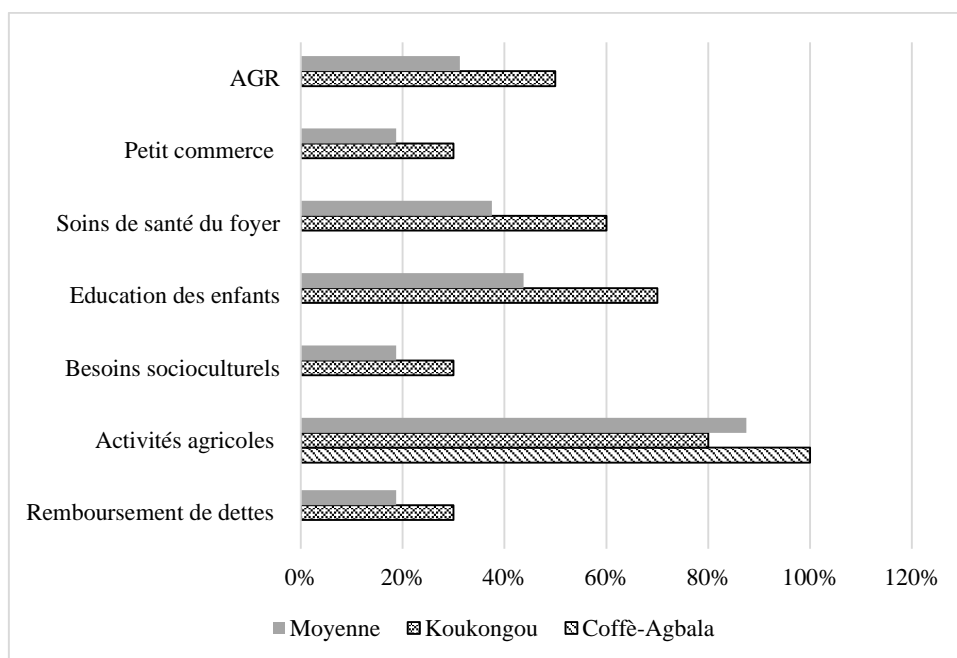


Figure 3 : Usages du crédit obtenu dans la mise en œuvre du warrantage

D'après cette figure, on note qu'à Coffè-Agbala, pratiquement tous les déposants enquêtés n'ont utilisé le crédit que pour les activités agricoles. Par contre, à Koukongou, l'utilisation du crédit a été diversifiée. Environ 60% au moins des enquêtés ont utilisé le crédit pour répondre à des besoins d'éducation des enfants et de soins de santé de leur foyer. Ainsi, le crédit obtenu contribue à l'éducation des enfants et à la couverture des soins de santé dans les foyers.

ii) Effet du revenu tiré de warrantage sur l'éducation des enfants et les soins de santé du foyer

Le revenu tiré du warrantage a permis aux déposants ou « warranteurs » de couvrir plusieurs besoins parmi lesquels figurent l'éducation des enfants et les soins de santé de leur foyer. La figure ci-dessous présente les fréquences des enquêtés selon la destination du revenu obtenu du warrantage.

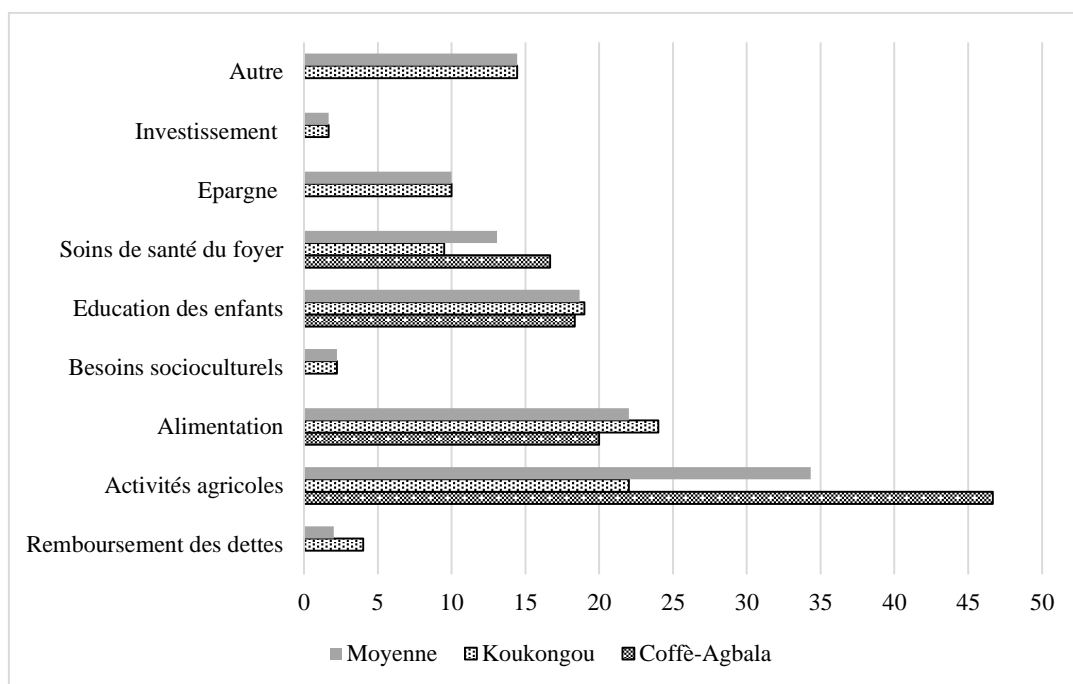


Figure 4 : Répartition du revenu tiré du warrantage selon les usages

De cette figure, il ressort que les activités agricoles, l'alimentation, l'éducation des enfants et les soins de santé du foyer sont les principales destinations du revenu tiré du warrantage dans les deux villages. De façon spécifique, environ 18% des enquêtés dans les deux villages ont utilisé leur revenu pour assurer l'éducation des enfants. Quant aux soins de santé du foyer, environ 13% des enquêtés ont utilisé une partie de leur revenu tiré de warrantage pour soigner les membres du foyer. Ainsi, une partie du revenu tiré du warrantage est utilisée pour satisfaire aux besoins d'éducation et de soins de santé du foyer.

En définitive, les déposants ou « warranteurs » utilisent une partie du crédit ou du revenu tiré du warrantage pour couvrir les besoins d'éducation de leurs enfants et des soins de santé de leur foyer. Par conséquent ; le warrantage contribue à l'éducation des enfants et aux soins de santé des foyers dans les deux communes.

3.3.4. Effets du warrantage sur la sécurité alimentaire

La sécurité alimentaire est caractérisée par la disponibilité alimentaire, l'accessibilité, l'utilisation et la stabilité. Dans le cas d'espèce, la disponibilité, l'accessibilité aux aliments et la stabilité sont les trois piliers susceptibles d'être affectés par le warrantage. Ainsi, la contribution du warrantage à la sécurité alimentaire des foyers des déposants a été appréciée en termes de connaissance de la soudure et de la durée d'épuisement des stocks avant les nouvelles récoltes.

La figure ci-dessous montre la fréquence des déposants ayant traversé une période de soudure avant et pendant la mise en œuvre du warrantage.

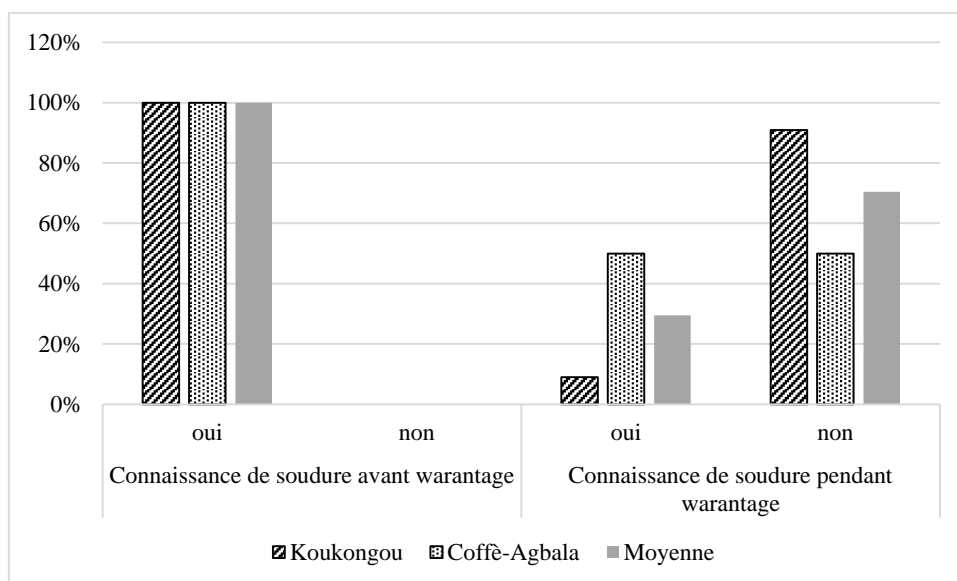


Figure 5 : Connaissance de la soudure avant et pendant le warrantage

D'après cette figure, on retient qu'avant la mise en œuvre du warrantage, tous les déposants enquêtés connaissaient la soudure à une période donnée de l'année pendant laquelle ils n'ont rien à manger. Depuis le démarrage du warrantage, environ 70% des déposants (90% à Koukongou et 50% à Coffè-Agbala) n'ont plus traversé la soudure avant les nouvelles récoltes. Ainsi, on peut dire que la participation des producteurs et productrices au warrantage a épargné leur foyer de la soudure ou de la famine.

La figure ci-dessous présente la durée moyenne d'épuisement du stock avant et pendant le warrantage dans les deux villages.

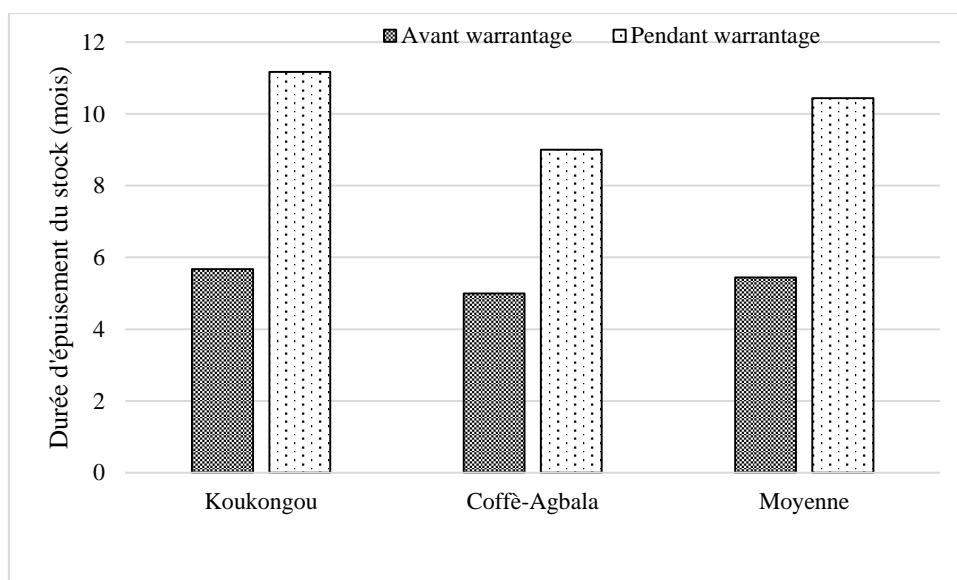


Figure 6 : Durée d'épuisement des stocks avant et pendant warrantage

De cette figure, il ressort que la durée d'épuisement des stocks dans les foyers avant les nouvelles récoltes a augmenté pendant le warrantage comparativement à avant la mise en œuvre du warrantage. La durée moyenne d'épuisement est de plus de 10 mois. A Koukongou, la récolte couvre plus de 11 mois pendant le warrantage contre moins de 6 mois avant le warrantage. A Coffè-Agbala, la durée d'épuisement est passée de 5 mois à 9 mois.

Ainsi, la participation au warrantage a permis d'augmenter à travers l'accès aux stocks warrantés, la disponibilité alimentaire dans les foyers de 5 mois environ à Koukongou et de 4 mois à Coffè-Agbala. Par ailleurs, plus de 20% des enquêtés consacrent une partie de leur revenu tiré de warrantage à l'alimentation des membres de leur foyer. Donc, la contribution du warrantage à la sécurité alimentaire a été observée à deux niveaux : accès au stock pour la consommation et utilisation du revenu tiré et des crédits obtenus pour l'alimentation dans les foyers.

3.3.5. Avantages et inconvénients du warrantage.

Les avantages et inconvénients du warrantage sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 10: Avantages et inconvénients du warrantage

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Obtention de crédit ✓ Développement des AGR qui permet de rembourser le crédit ✓ Récupération du stock à 100% au déstockage ou revenus de surplus de vente ✓ Eviter le bradage de produits ✓ Accès au marché et au prix intéressant ✓ Disponibilité et accessibilité des aliments dans le ménage pour la consommation ✓ Renforcement des liens entre les membres de l'OP ✓ Professionnalisation de l'OP avec la tenue des documents les rendant fiables vis-à-vis des banques ✓ Développement des stratégies de recherche de marché ✓ Valorisation des magasins non utilisés ✓ Stockage collectifs ✓ Renforcement des liens entre l'OP et CCIF qui les offre d'autre crédit ✓ Etablissement de confiance (magasin n'est plus doublement cadenassé) ✓ Augmentation de notoriété ✓ Contribution au développement local à travers le paiement de la TDL 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En cas de manque de suivi, mévente des produits warrantés ✓ Pourriture des produits en cas de non qualité ✓ Conflits d'intérêt entre les responsables et les déposants ✓ Non accès ou accès difficile au stock warranté pour l'alimentation ✓ Possibilité d'arrêter le processus à cause d'un seul débiteur ✓ Infestation de tous les produits warrantés par un produit infesté

3.4. Success stories de bénéficiaires de warrantage

Avant 2013, la vie dans bien de villages des communes de Boukombé (Atacora) et de Savalou (Collines) n'était pas du tout rose pour les petits agriculteurs. Outre les pertes post-récoltes récurrentes du fait du mauvais conditionnement des produits, le financement des activités agricoles et d'autres besoins (éducation des enfants, les cérémonies et fêtes de fin d'année, les soins de santé, etc) contraignaient les producteurs et productrices aussi au bradage des spéculations. Ce qui n'est pas sans conséquence sur la vie socio-économique de cette couche sociale exclue du système classique de crédits. Mais Helvétas Bénin détient la clef de la solution à cette situation. Il ne s'est pas fait prier pour leur enseigner le warrantage qui aujourd'hui, a changé positivement leurs conditions de vie. En disent long les différents success stories recueillis auprès des bénéficiaires, des IMF et des ONG.

SUCCESS STORY 1 : Constance Nata tempa, présidente des productrices et présidente du Comité de warrantage de Koukongou "Le warrantage m'a tout donné "



A 51 ans, Constance Nata Tempa, mère de quatre enfants totalise quatre années d'expérience dans le warrantage. Avec son conjoint Nanboua Tangou, ils ont comme activités principales l'agriculture. Depuis 2013 que le warrantage a lieu dans le village de Koukongou à 25 km de Boukoubé centre, Constance warranté généralement chaque année 30 sacs de 100 kg de maïs, 40 sacs de 100 kg de riz, 10 sacs 100 kg de fonio et 5 sacs de 100 kg de piment. En témoigne les 300 000 FCFA de crédits obtenus auprès de l'institution de micro-finance. Ces fonds permettent à Constance d'exercer des AGR, d'acheter des intrants agricoles et de payer la scolarité de deux de ses enfants à l'Université (Dénise à l'Université de Parakou et Hermane à l'Université d'Abomey-Calavi), tous deux en année de licence. NATATEMPA Constance nous livre comment elle s'y prend pour investir dans maintes activités « *Je prends le temps de faire une étude de marché pour s'enquérir du niveau des prix des céréales. J'achète le riz que je transforme pour le riz étuvé que je revends, de même que pour le fonio et le soja. Ici à Koukongou, du fromage de soja, les gens en raffolent. Je réalise énormément de bénéfices avec le warrantage. Je vous donne un exemple. A la récolte, le sac de riz coute environ 10 mille franc CFA. Quand on étuve le riz on le revend encore plus cher. En ce moment "le pom" c'est une unité de mesure chez nous coûte 1000 à 1050 franc, calculez vous-même les bénéfices, ça rapporte énormément. Ce qui a marché chez moi c'est que je vends mes céréales à des prix très élevés, l'autre chose, mes activités génératrices de revenus me procurent assez de bénéfices considérables. Aujourd'hui, j'épargne et je fais face à mes propres besoins et à ceux de toute la famille. Moi le warrantage m'a beaucoup aidé car c'est des bénéfices de mes différentes activités que j'arrive à solder la scolarité de mes enfants et assurer le bien-être de la famille.* » Aujourd'hui avec le warrantage NATATEMPA Constance mérite le respect de tous. Le warrantage a changé sa vie, elle a réussi à s'acheter une parcelle et construire une maison à Boukoubé centre. Les gens n'y croyaient pas mais c'est l'heureuse réalité. « *Le warrantage m'a tout donné* » a conclu Mme Constance.

SUCCESS STORY 2 : N'TCHA Marcelin, constructeur de greniers « Le warrantage m'a sorti de la précarité »



N'TCHA Marcelin, la quarantaine fait partie des constructeurs de greniers traditionnels améliorés formés dans le cadre du warrantage. Père d'un seul enfant, il n'éprouve aucune difficulté aujourd'hui à assurer l'instruction de sa fille en classe de sixième depuis qu'il a connu le warrantage en 2013. Il se remémore encore leurs conditions de vie difficiles avec sa femme qui a fini par le quitter. Comme un messie, l'initiative du projet de warrantage dans le village Koukongou a été la chance de sa vie, dit-il. En peu de temps, Marcelin s'est relevé. Il est le chef de famille responsable comme le témoigne son entourage car c'est lui qui assure tous les besoins des 7 membres de la maison. C'est avec beaucoup d'émotion que M'TCHA Marcellin nous conte cette partie de sa vie. « *Ma situation autrefois, m'a motivé à travailler dur en cultivant la terre pour pouvoir warranter une diversité de produits. Après la récolte, j'ai réussi à warranter 5 sacs de maïs, 2 sacs de sorgho, 3 sacs de mil, 2 sacs de sorgho et le niébé 1 sac la première année. Conséquences, les bénéfices des 40 mille francs de crédit que j'ai obtenus m'ont permis de faire face à mes charges et mener sereinement certaines activités telles que l'élevage de poules et coqs. C'est fou comme les choses, je suis devenu celui qui ravitaille les populations du village en volaille. Je chevauchais donc entre deux activités principales : l'agriculture et l'élevage. Les années se sont succédées, et j'amenais davantage des produits au magasin. Mes chiffres d'affaires augmentaient. C'était magnifique. Ma famille, mes amis tous étaient fier de moi et content de ma*

réussite. ». Un succès que Marcelin N'TCHA doit au warrantage. L'autre commerce dans lequel il se lance encore est la vente du riz qu'il achète, stocke, et revend pendant la période de soudure à ceux qui en manquent. *« J'avais en tout et pour tout quand je fais le total au moins deux cent mille (200 000) franc CFA de bénéfices par an. La vie est devenue plus simple pour moi et ma fille va dans une école privée qui est l'apanage des personnes qui vivent dans l'opulence. Ce n'est rien d'extraordinaire, mon secret c'est que j'ai compris le fonctionnement du warrantage et ça me profite beaucoup. »* L'une des leçons que retient M'TCHA Marcelin du warrantage est le fait de ne plus brader les produits. Il participe aux travaux du groupement et est l'un des trois membres du comité de warrantage de Koukongo. Le warrantage lui a ouvert davantage l'esprit pour mieux entreprendre avec les crédits reçus de l'institution de micro finance. Le warrantage est un système de commercialisation efficace, salvateur et très bénéfique dit-il d'un ton rassurant.

SUCCESS STORY 3 : Martine N'Sarè: "Le warrantage, une arme contre le bradage des produits agricoles"



N'SARE Martine, âgée de 35 ans et mère de 5 enfants, vit avec son mari à Koukongo. La période dans laquelle le couple se retrouve le plus souvent en difficulté est la période de soudure. Le manque des vivres à la maison pour la consommation directe amenait Martine à vendre souvent une partie de leurs récoltes. Depuis 2014 qu'elle a commencé à prendre part au warrantage avec les autres producteurs du village, ses objectifs ont changé. Plus question de brader les produits, le warrantage a été la porte de sortie de tous les calvaires qu'elle vivait. Elle s'explique : *« Dans le magasin de stock, plus d'une dizaine de sacs de riz, de maïs et de niébé sont enregistrés en mon nom. Une fois les 50.000 mille franc obtenu comme crédit, j'ai commencé la fabrication du fromage de soja, une activité qui me tenait à cœur. Marchandises en tête je me promène de cabaret de boisson locale en cabaret de boisson locale pour pouvoir vite faire couler mes fromages. Lorsque la demande fût forte, j'ai augmenté le prix du fromage. Les bénéfices se sont accrus. L'argent rassemblé nous permis mon mari et moi de warranter plusieurs sacs de soja les années suivantes après 2014. Une partie a servie pour la transformation du fromage pour la vente et l'autre pour la consommation. Aujourd'hui, plus besoin de s'endetter pour nos besoins de santé et d'instruction de trois de nos cinq enfants actuellement à l'école. »* Le warrantage a permis N'SARE Martine d'entreprendre. Elle n'est plus prête à reprendre avec le bradage des vivres qui, selon elle, ne les arrange contrairement au warrantage qui a amélioré ses conditions de vie.

SUCCESS STORY 4 : Séraphine M'Po « Le warrantage a consolidé mon foyer »



Mariée à Mathieu SANGA avec qui elle a six enfants, Dame Séraphine M'PO avait du mal à jouer sa partition dans la prise en charge des besoins familiaux. Ce qui entraînait souvent des prises de bec entre son mari et elle. Quatre ans maintenant qu'elle est moulée dans le système du warrantage, son époux s'est rapproché davantage et ils gèrent leurs activités ensemble. Au départ modeste producteurs de riz seulement destiné à la consommation, le warrantage leur a permis de se lancer dans la commercialisation du soja, du niébé et du maïs. Tout est en effet parti des 15 sacs de riz warrantés en 2014. Les bonnes pratiques de post-récoltes et conseils reçus de l'ONG ERAD et de la CCIF ont largement contribué à son succès dans le warrantage. 45 000 franc de crédit obtenu lui a permis d'acheter du maïs, du niébé et du soja qu'elle a revendu plus chers lorsque les prix de ces spéculations ont grimpé sur le marché. *« Les*

bénéfices générés étaient énormes » s'exprime-t-elle en souriant. Les années suivantes, le couple a stocké 15 sacs de maïs, 10 sacs de riz et 2 sacs de niébés. Dame Séraphine M'PO s'est alors empressée d'acheter du soja et du fonio qu'elle transforme, fabrique du fromage de soja et prépare du couscous de fonio. « *Le couscous et le fromage étaient bien préparés que les gens en raffolent. Petit à petit nos caisses se remplissaient et nos bénéfices doublient. Ces bénéfices servent à mieux assurer les soins sanitaires de nos enfants et on mange à satiété. On vit dans la paix, et mon mari me respecte plus qu'avant, plus de disputes comme avant. Notre vie a changé. Je ne pouvais pas mieux espérer. Pour moi le warrantage doit être pérennisé au regard de ce que ça peut apporter comme avantages dans la vie d'une femme* » a-t-elle conclu.

SUCCESS STORY 5 : Adam Adjahounka: « Vivement que le troisième warrantage

arrive! ».



A 39 ans, Adam Adjahounka a convolé en douces noces avec deux femmes qui lui ont donné sept enfants au besoin desquels, il survient grâce au warrantage. Il dit cultiver du maïs au principal, et au subsidiaire du riz sur une superficie totale de 3 ha à Coffè-Agbala, un village de Tchetti. Dans ce village, les petits producteurs évoluent dans l'Organisation paysanne appelée en langue Ifè *Kadjogbè* (Regroupons-nous). Elle est présidée par Adam Adjahounka, par surcroît Imam de la mosquée centrale de la localité. Il raconte dans un français approximatif son expérience du warrantage: « *J'ai récolté*

en 2014, 49 sacs de maïs de 100 kg et en ai warranté 17. J'ai reçu un crédit de 360 000 FCFA. Cette somme a servi à acquérir de l'engrais et des outils pour les travaux champêtres. Des 10 sacs de riz et 32 sacs de maïs récoltés, j'en ai prélevé un peu pour la consommation de la famille ». " *Que de problèmes n'ai-je résolus grâce au warrantage!*", se réjouit ce père de famille qui dit avoir le devoir d'aider matériellement les enfants de son frère défunt et en bon musulman la communauté de Coffè-Agbala.

SUCCESS STORY 6: Djinatou Amidou: « je suis prête à postuler à un autre crédit warrantage »



Djinatou Amidou au teint pas très franchement bronzé s'adjuge la soixantaine alors que sa fille élève en classe de troisième faisant office d'interprète lui en donne 70 ans. Djinatou s'enorgueillit d'avoir sept enfants dont dit-elle, elle s'occupe bien, même ceux qui sont déjà majeurs.

"*J'ai mis en warrantage en 2014, 9 sacs de maïs de 100 kg et 2 sacs de riz de 100 kg pour un crédit de 100 000 FCFA. Je suis rentrée largement en possession de mes fonds après la vente de ces produits*

warrantés. J'ai remboursé le crédit sans difficulté, et le bénéfice a servi pour non seulement payer les manœuvres de la saison suivante, et à subvenir aux besoins de mes enfants et petits-enfants. » informe-t-elle. Djinatou se déclare prête à postuler à un autre crédit pour le warrantage.

SUCCESS STORY 7 : Dieudonné Agbala: "Avec le warrantage, c'est plus sûr d'avoir de crédits"



Homme au teint franchement noir d'ébène, Dieudonné Agbala dit être né en avril 1971 sous le prénom chrétien de Dieudonné. Mais désormais, ce descendant du fondateur de Coffè -Agbala se prénomme Nassirou. Il s'est donc reconverti en musulman. Ce charpentier de profession dit avoir à sa charge dix personnes. C'est pourquoi, vu que la terre ne ment pas, il est cultivateur à ses heures perdues, surtout à l'heure du warrantage, et fait plus confiance à la CPEC qu'à la CLCAM dont le taux d'intérêt est très élevé.

« J'ai fait le warrantage déjà deux fois, et je n'ai pas été déçu. Il m'a permis d'acheter de l'engrais pour accroître mon rendement. J'ai warranté en 2014, 6 sacs de maïs de 100 kg que j'ai vendus à 120 000 FCFA. Les produits non warrantés ont servi à nourrir ma famille. Alors, je peux affirmer qu'avec le warrantage, c'est plus sûr d'obtenir des crédits sans difficulté » déclare le sieur Dieudonné.

SUCCESS STORY 8 : Issa Bah-Agba chef d'Agence de Bohicon de la CPEC: « On doit promouvoir le warrantage, il est positif »

Issa Bah-Agba, au teint léger bronzé et comptable de formation, une quarantaine, déclare : « Le warrantage a franchement permis aux petits producteurs agricoles de diversifier leurs activités génératrices de revenus, d'améliorer les conditions de stockage et de rendre opérationnelles leurs capacités de production ». Il témoigne avec une pointe de fierté et de satisfaction.

Fierté parce que, cette expérience qu'on donnait partie pour échouer, pensant que les paysans ne rembourseraient guère, s'est révélée utile et nécessaire. La CPEC est donc fière d'accompagner la couche sociale exclue d'un système classique de crédit à travers l'ONG Levier pour le Développement local durable (LDLD).

Satisfaction, parce qu'explique-t-il, les crédits sont souvent remboursés à hauteur de 95% alors que les taux d'intérêt pour les transformateurs sont beaucoup plus élevés que ceux des producteurs. Aussi, ceux qui remboursent en bloc bénéficient-ils d'un taux de 14% l'an contre un taux de 10% le semestre pour ceux qui remboursent par mensualité. Et à Issa Bah-Agba, de reconnaître que le warrantage a franchement augmenté le portefeuille de CPEC, contribué au développement de la petite production avant de lancer: « On doit promouvoir le warrantage, il est positif ».

SUCCESS STORY 9 : « Les femmes bénéficiaires des crédits de warrantage à Koukougou en ont plein les poches aujourd'hui » Sieur François TCHANDO, responsable de zone de CCIF, antenne de Natitingou



A en croire François TCHANDO, « La CCIF est une institution de micro-finance dont la mission est d'appuyer financièrement des petites et moyennes entreprises en général et les femmes en particulier de l'Atacora dans leurs activités génératrices de revenus par des crédits. Depuis 2014, que le partenariat du warrantage a pris corps avec Helvétas, les producteurs qui ont compris la démarche se sont enrichis. Le projet de warrantage a démarré en 2014 avec 3 villages de la commune de Boukoubé. Il s'agit de Koukoua, Koukougou et Kounadogou. Pour la première année d'expérience du processus de warrantage, la CCIF a octroyé de petits crédits aux paysans pour démarrer une activité. A Koukougou, le village où le warrantage a réussi, l'OP a bénéficié d'un crédit de 1 000 000 FCFA. A

Koukoua, les producteurs ont reçu 45 000 FCFA et Kounadogou 412 400 FCFA. Au terme de cette saison, les producteurs ont compris qu'en ne bradant pas leurs produits et en faisant le warrantage, ils sont les plus grands gagnants. Quand les prix des vivres augmentent sur les marchés, ils vendent leurs produits aux plus offrants et s'en sortent avec beaucoup de bénéfices.»

Au regard de cela, François TCHANDO affirme que le warrantage profite beaucoup aux producteurs. Depuis 2014, la CCIF n'a eu aucune difficulté à recouvrer les crédits octroyés aux producteurs. Ce qui, dit-il témoigne des bonnes relations entre les producteurs et l'institution de micro-finance. La particularité du projet de warrantage est que les taux d'intérêt appliqués par la CCIF est de 1% le mois. Les producteurs ainsi que l'institution de micro finance ne perdent rien. Pour une bonne opération de warrantage, la recherche du marché d'écoulement n'est pas que l'affaire de l'IMF. C'est d'abord aux producteurs de chercher de potentiels acheteurs de leurs produits. En ce qui concerne l'octroi des crédits, c'est la CCIF qui se porte vers les producteurs. Comme il s'agit ici d'un système de warrantage groupé, la remise des fonds se fait sur site et chaque producteur reçoit le crédit demandé en main propre en présence de tous les membres de l'OP. En quelques mots conclut François TCHANDO *«Le warrantage nous a permis d'être plus proche des producteurs, nous les suivons afin qu'ils puissent rembourser le crédit et créer des activités génératrices de revenus rentables. Le village de Koukongou est le bon élève du warrantage. Ce village a toujours progressé en termes de volume d'activités de warrantage. En 2014, l'OP a reçu un crédit de 6 645 000 FCFA Ce village a progressé et est passé à 3 000 000 FCFA en 2017. Preuve que le warrantage permet de réaliser beaucoup de bénéfices. Actuellement nous préparons le warrantage prochain avec un crédit de 525 000 F CFA pour faciliter l'achat des intrants pour la campagne agricole prochaine».*

SUCCESS STORY 10: Éric PONTIKAMON DIRECTEUR EXECUTIF DE L'ONG ERAD « Le warrantage doit sa réussite à l'implication de tous les acteurs concernés par le processus»



On ne peut prétendre faire du warrantage sans la participation d'une ONG, d'une institution de micro finance, d'un projet et aussi des autorités communales. *« Ici à Boukombé, tous ces acteurs se sont donnés la main pour gagner le pari. »* confie Éric PONTIKAMON, DE de l'ONG ERAD. Parmi les villages où le warrantage a connu un succès incontestable, figure Koukongou, un village situé à 25 km de Boukombé centre dans le département de l'Atacora. Avec le warrantage, plus 115 personnes de cette localité ont trouvé leur salve et leur gagne-pain quotidien. Bien avant l'avènement que Helvétas ne commence le processus de warrantage dans ce village, ces populations vivaient dans la misère et leurs conditions de vie laissaient à désirer. Autre fois, les produits étaient déjà vendus sur pieds avant même la récolte. Cette façon de faire plongeait davantage dans la misère les paysans qui n'ont rien à la fin et croulait sous le poids des dettes. Mais, l'avènement du processus de warrantage depuis 2014 dans ce village, les paysans ont fini avec les dettes, le bradage et les périodes de soudure. Avec les crédits reçus à bonne date de la CCIF, les producteurs optent pour des AGR bénéfiques. Avec ces ressources, les paysans n'ont plus le souci de s'acquitter de leurs dettes vis-à-vis d'un commerçant et ne sont plus obligés de brader leurs produits au démarrage de la campagne. Leur grand soulagement est qu'ils ne manquent plus d'argent dans les mois de décembre et janvier. Pour Eric PONTKAMOU, le warrantage a connu un véritable succès à Koukongou et leurs objectifs sont atteints. Il s'explique *« lorsque nous avons commencé le warrantage en 2014 avec les OP de base ici, l'institution de micro finance a octroyé des crédits aux paysans contre les produits mis en stock. Cette année-là, on a remarqué que les produits n'ont pas été bradés. Aujourd'hui les producteurs parmi lesquels on compte le plus grand nombre de femmes sont autonomes. Les femmes ont réussi à créer chacune des activités*

secondaires génératrices de revenus (vente de fromage de soja, de riz, de vivriers) qui leurs permettent de subvenir aux besoins du foyer, de donner le petit déjeuner aux enfants et de prêter mains fortes à leurs époux en cas de difficultés. Certaines femmes ont actuellement le train de vie des fonctionnaires d'Etat grâce aux bénéfices procurés par les crédits accordés. Elles ont mis sur pied leurs propres entreprises et embauchent des gens.»

La sécurité alimentaire des populations est maintenant assurée. Les femmes sont autonomes et le phénomène de bradage tend à disparaître. Et c'est l'un des objectifs que le projet initié par Helvetas vise. Eric PONTIKAMOU se réjouit de l'aboutissement heureux du warrantage qui place son ONG sous orbite en termes de crédibilité.

SUCCESS STORY 11 : Sylvestre CONGO TCHAME. "La bataille de warrantage n'était pas gagnée d'avance. "



Filiforme le quarantenaire l'ingénieur agronome qu'est Sylvestre CONGO TCHAME d'un franchement de noir d'ébène a un art tout particulier de conduire le warrantage qu'il gère depuis cinq ans dans la commune de Savalou. Son fair-play a pu convaincre 74 agriculteurs dont 44 femmes à qui l'institution de micro-finance CPEC basée à Bohicon a octroyé un crédit de 7 283 250 FCFA à rembourser en l'espace de six mois.

A la coopérative Elavagnon à laquelle appartiennent ces 74 agriculteurs, il a été remis un chèque pour achat d'intrants. Chacun d'eux a perçu ce qui lui revenait. Mais avant cela, au cours d'une réunion, il a expliqué à tous, les modalités de remboursement avant l'engagement du processus de recherche des intrants. Et quand les recherches sont fructueuses, les responsables des Organisations paysannes ont acheté les intrants puis les ont convoyés aux destinataires dans les villages où les intrants ont été répartis aux ayants-droit. Et quand face à certaines difficultés, des créanciers ne soldent pas, des responsables, solidarité oblige, payent à la place du débiteur insolvable qui, pour question de dignité se trouve dans l'obligation de rembourser pour ne pas se voir exclure du groupement. Car, le présumé débiteur insolvable s'il ne solde pas sait qu'à la saison prochaine, il n'aura pas accès au crédit et par conséquent se retrouvera en insécurité alimentaire. Pis n'appartenant point à une OP, il ne pourra prétendre à une formation susceptible de lui donner des enseignements dans le cadre de la réduction des pertes post-récoltes.

3.5. Forces et faiblesses, opportunités et menaces des expériences étudiées et leçons apprises.

3.5.1. Diagnostic des expériences de warrantage vécues

Les expériences de warrantages dans les communes de Boukombé et de Savalou ont permis de faire le point des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces afin de tirer des leçons. Le tableau ci-dessous présente les éléments diagnostiques de ces expériences.

Tableau 11 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces des expériences de warrantage vécues

Niveau	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Interne	Forces	Faiblesses
	Ejection des endettés de l'OP Orientation du warrantage vers les besoins réels des producteurs Appropriation de l'opération par l'OP Dispositif géré par l'OP (stockage, appel de l'IMF, etc.) Autonomisation de l'OP pour la conduite de l'opération Bonne volonté des responsables à mobiliser les membres Etablissement l'OP et l'IMF Respect des règles du jeu par les parties prenantes Maîtrise des techniques de stockage et de gestion de stock Auto-évaluation du processus à la fin de chaque campagne Non utilisation des produits chimiques Conditions d'accès au crédit favorables auprès de l'IMF Fréquentation des marchés par la grande partie des populations	Non maîtrise des prix sur le marché Changement de type de partenariat (de l'accord de partenariat à un contrat de prestation) en janvier 2017 (nouveau contrat de Janvier à Juillet) Non maîtrise des outils de gestion Limitation du contrat de l'ONG à la période de mise en œuvre du warrantage Non couverture de la période de préparation de l'opération (août à Décembre) destinée au renforcement de capacité sur les besoins, à l'évaluation du processus, analyse des bonnes pratiques de récolte, etc par le contrat de prestation, mise en relation, suivi des AGR, etc Faible suivi à partir 2017 Durée insuffisante du projet pour faire asseoir le projet (2013 a servi de préparation) Acceptation de tous les producteurs du village sans une condition au début de l'opération Koukoua : responsabilité limitée de l'ONG, manque de visite d'échange entre l'OP où ça a marché et celle ça n'a pas marché, retrait de renforcement de capacité, etc) Non accessibilité à certains magasins : cas de Kounadougou. L'OP n'a pas de pouvoir de gestion de magasin. Le magasin est pour l'Union Communal des Riziculteurs était destiné à recevoir les intrants. Absence de la mairie dans le dispositif
Externes	Opportunités	Menaces
	Existence des magasins Présence de plusieurs PTF qui collaborent avec l'OP et reçoit des visites d'échange Accompagnement par une ONG qui fait profiter à l'OP par d'autre PTF et avec l'IMF car l'ONG qui constitue une garantie morale Intervention de l'ONG sur le territoire Bonne maîtrise du processus par l'ONG Existence de marchés	Non maîtrise du marché Absence de fonds de garantie Non construction de magasins Non implication d'une faïtière communale ou régionale Volatilité des prix des produits agricoles Subvention des produits agricoles par l'Etat (Cas de ONASA)

3.5.2. Difficultés rencontrées

Dans la mise en œuvre du warrantage dans les communes de Boukombé et de Savalou, certaines difficultés ont été rencontrées. Il s'agit de :

- Le retard dans la constitution des stocks (jusqu'en février réduisant le différentiel de prix sur le marché) à cause de la fermeté des membres et de la zone où les récoltes (battage, séchage) sont au second rang après la récolte du coton;
- La subvention des produits agricoles par l'ONASA agissant sur le prix des produits warrantés ;
- La volatilité des prix des produits agricoles
- La Baisse des prix occasionnée par la politique de l'Etat interdisant la sortie des produits vivriers vers l'extérieur tels que le Nigéria, le Togo, etc. comme le cas de 2014 ;

- La non pratique d'AGR par certains déposants, augmentant leur risque d'impayés. Ces cas nécessitent la pression pour les faire rembourser. Dans le cas contraire, c'est l'OP qui rembourse et décide de la suite du processus
- La difficulté d'accès aux magasins aux infrastructures de stockage
- La non participation à l'opération du warrantage par la mairie
- La non tenue des documents de gestion
- La modification du type de contrat entre les ONG et Helvetas réduisant le suivi des ONG sur le terrain

3.5.3. *Leçons apprises*

Au vue des expériences, les leçons suivantes ont été tirées. Il s'agit de :

- Le stockage des légumineuses telles que le niébé, l'arachide dans les sacs ordinaires entraîne des pertes élevées. L'infestation de ces produits contaminerait les autres produits stockés dans le même magasin ; ce qui va engendrer indubitablement des dommages. De ce fait ; il faut utiliser les sacs PICS pour le stockage. Dans le cas contraire, il faut choisir les spéculations faciles à être conservées et dont la valeur peut augmenter dans le temps.
- L'utilisation des magasins de fortune dans certains villages (cas de Agbatou) couplée à l'application des mauvaises pratiques de conservation a entraîné l'infestation des produits et par conséquent des pertes. Aussi, l'utilisation des magasins destinés à une autre fin ne garantit pas son accès. C'est le cas de Kounadogou où le magasin utilisé est destiné au stockage des intrants agricoles. Ainsi, il faut faire accompagner le warrantage par d'autres activités telles que le renforcement de capacité sur les techniques de stockage-conservation des produits agricoles, la construction des magasins de stockage répondant aux normes. Ceci permet d'une part de stocker les produits de qualité et d'autre part, de faciliter la double fermeture des magasins. C'est le cas de Coffè-Agbala à Savalou où la mise en service du magasin de la mairie a permis aux producteurs et productrices de poursuivre l'opération.
- L'utilisation des magasins de fortune n'a pas permis la double fermeture des magasins; ce qui a entraîné l'évasion des produits warrantés et par conséquent, l'endettement des déposants (C'est le cas de Agbatou à Savalou). De ce fait, il est important de cadenasser doublement les magasins pour éviter le retrait frauduleux et individuel des produits warrantés.
- Le changement du statut de collaboration entre ONG et Helvetas à partir de 2017 a entraîné la diminution de la fréquence de suivi des coopératives. Par conséquent, l'effectif des déposants a chuté (Cas de Koukongou où les producteurs et productrices attendaient l'ONG pour démarrer la campagne ; ce qui a démotivé certains déposants). Ainsi, à cette étape, il est important de suivre régulièrement les coopératives dans la mise en œuvre du warrantage jusqu'à la prise en main de l'opération. Ainsi, le type de contrat entre le bailleur et les prestataires doit être un accord de collaboration ou un protocole d'accord entre les parties prenantes. Ainsi, la présence fréquente de l'ONG aux côtés des coopératives motiverait plus les producteurs et productrices.
- La sous information de certains producteurs sur le processus et les conditions de mise en œuvre les amène à vouloir retirer leurs produits sans le dénouement de l'opération. C'est le cas de Agbatou où sept producteurs et productrices d'un autre village et non informé des conditions de l'opération avaient participé à l'opération. Ils ont forcé le retrait de leurs produits sans rembourser le crédit. Il est donc important que la sensibilisation soit continue jusqu'à la fin de l'opération.

- Le prélèvement d'un fonds de gestion au niveau des OP facilite le déplacement de leurs responsables vers les IMF et l'acquisition des matériels et équipements de stockage conservation. A Coffè- Agbala, les frais de déplacement des responsables de la coopérative s'élèvent à 1 000 FCFA par an par déposant après la vente des produits alors que les frais d'occupation du magasin est de 100 FCFA par sac warranté. Ainsi, il est important de prévoir des fonds de gestion des magasins et de suivi de l'opération pour faciliter l'acquisition des matériels et équipements de stockage (palettes, réparation du magasin, etc), le déplacement des responsables des coopératives vers l'institution de microfinance et vice-versa.
- La chute des prix à partir d'un pic en 2014 avait entraîné l'endettement des déposants dans toutes les OP. Du coup, la réduction des risques liés à la fluctuation des prix a amené certaines OP à échelonner la vente des produits warrantés dans le temps. De ce fait, le destockage séquentiel est un moyen pour faire face à la volatilité ou la non maîtrise des prix sur le marché. Il est également important de mettre en place le système d'information sur le marché pour suivre l'évolution des prix des produits warrantés.
- La reprise de l'opération de warrantage chaque année à Koukongou est due au dynamisme et à la crédibilité (à travers la gestion transparente) des responsables surtout la présidente. De ce fait, il est important de choisir des responsables dynamiques, crédibles et dignes de confiance auprès des producteurs et productrices. Un responsable crédible rassure les déposants de la gestion des stocks et des recettes de la vente des produits stockés.
- A la fin de la campagne, les OP organisent des Assemblées Générales (AG) pour faire le point des succès et des échecs enregistrés au cours de l'année. Ces AG leur permettent de tirer des leçons et de prendre des précautions pour éviter les mêmes échecs les campagnes suivantes. C'est au cours de ces AG que les déposants endettés sont exclus du système à Koukongou par exemple. De ce fait, il est important de procéder à l'autoévaluation par les parties prenantes à la fin de chaque campagne lors d'une AG.
- A la fin de la campagne, les responsables des coopératives n'arrivent pas à faire facilement le point financier aux membres. C'est le cas de Agbatou où les responsables et les membres des OP ignoraient les causes de la non poursuite de l'opération de warrantage dans le village. Ces derniers se sont rendus chez l'IMF avant de savoir la cause de la non poursuite (endettement de certains membres). Donc, la tenue à jour des outils de gestion est une condition sine qua none pour la réussite de l'opération.
- Le non-respect du calendrier de la constitution des stocks engendre des coûts de transport supplémentaires aux déposants. Il est donc important de respecter le calendrier défini à l'AG. En cas de report, il faut informer au plus tard la veille pour minimiser les charges de transport aux producteurs.
- L'exercice des AGR à Koukongou permet aux déposants surtout les femmes de rembourser de façon échelonnée, le crédit avant le dénouement de l'opération. Par contre, à Savalou, les déposants ne mènent pas des AGR. Ils dépendent de la vente des produits warrantés (à 50% des cas) et de la récolte de la première saison des pluies (à 50% des cas). Du coup, la baisse des prix sur le marché ou de la production agricole entraîne leur endettement vis-à-vis de l'IMF. Au regard de cela, l'octroi de crédit AGR et l'échelonnement du remboursement permettront aux déposants de rembourser le crédit dans un bref délai pour réduire les intérêts.

- La contractualisation des prêts aux membres des OP par l'intermédiaire de leurs responsables a facilité les formalités auprès des IMF. La réticence des producteurs vis-à-vis des IMF est dissipée. Cela diminue le pouvoir de coercition de l'IMF sur les membres. Du coup, les débiteurs ignorent les dégâts causés aux autres membres des OP. Il est important de trouver des moyens qui vont alléger les conditions d'octroi de crédit et qui vont les contraindre à rembourser en cas de non couverture des dettes par les produits warrantés.
- La non proximité de l'IMF (CPEC) des villages de warrantage entraîne des retards dans la mise en place des crédits. C'est de Coffè-Agbala situé à plus de 150 km de CPEC, où les producteurs accèdent aux crédits après des mois de constitution des stocks. Du coup, les crédits ne sont plus utilisés pour l'achat des intrants. Aussi, la mise en place tardive de crédit ne permet aux producteurs de bénéficier d'un bon différentiel de prix des produits warrantés. Il est important de rapprocher l'IMF des coopératives pour faciliter le suivi des opérations et éviter le retard dans la mise en place du crédit. Aussi, cela permettra d'augmenter le différentiel de prix des produits warrantés.

Conclusion et recommandations

Les expériences du warrantage conduites dans les communes de Boukombé et de Savalou ont permis aux producteurs et productrices de mieux gérer leur récolte et de profiter d'un meilleur prix de vente. Cinq acteurs sont impliqués dans le warrantage (OP, comité de warrantage, ONG, IMF, Helvetas). Les IMF ont un contrat de prêt avec les producteurs et productrices. Par contre, le type de contrat entre les ONG et Helvetas est passé d'un accord de collaboration à un contrat de prestation, mettant en mal les fréquences de suivi par les ONG. Le warrantage promu par Helvetas présente des ressemblances et des dissemblances avec les autres formes de warrantage mises au Bénin. Certaines difficultés ont été rencontrées. Eu égard de cela, quelques recommandations ont été faites. Il s'agit de :

A l'endroit de HELVETAS et ONG

- Etendre l'opération de warrantage à d'autres villages
- Construire des magasins de stockage dans les villages d'intervention
- Revoir le type de contrat entre les ONG et Helvetas pour permettre un suivi régulier de l'opération par les ONG
- Faciliter l'uniformisation des taux d'intérêt appliqués par les SFD
- Introduire un système d'assurance dans le mécanisme de mise en œuvre du warrantage
- Mettre en place un fonds de garantie pour couvrir certains risques tels que l'incendie, les inondations, etc.
- Renforcer les capacités des producteurs et productrices sur la gestion de crédit
- Renforcer les capacités des responsables des OP sur la tenue des outils de gestion
- Faciliter la mise en œuvre d'un système d'information sur le marché dans les communes
- Faciliter le portage de l'opération par les faïtières des OP au niveau communal
- Renforcer la capacité des responsables des OP sur la gestion des risques liés aux imperfections du marché
- Faciliter le rapprochement des IMF auprès des OP (cas de CPEC)
- Promouvoir les sacs PICS dans les communes
- Elaborer une note d'orientation sur le processus de warrantage à l'endroit des politiques
- Elaborer une stratégie de communication avec les produits et canaux

A l'endroit des IMF

- Mettre en place à temps, les crédits
- Eviter la simple fermeture des magasins de stockage sans avoir les clés d'un cadenas
- Participer à l'autoévaluation de la campagne lors des AG

A l'endroit des OP

- Eviter l'intrusion de certains producteurs non maîtrisés par les membres dans les OP
- Bien tenir les outils de gestion
- Mettre en place un mécanisme de suivi dans la gestion des crédits
- Eviter la simple fermeture des magasins de stockage sans que l'IMF n'ait les clés d'un cadenas
- Continuer l'autoévaluation de l'opération
- Poursuivre la sensibilisation et l'information des producteurs et productrices sur les conditions de mise en œuvre de warrantage au cours de chaque campagne
- Prévoir des frais d'acquisition des matériels et équipements de stockage conservation et de déplacement des responsables du comité de warrantage vers les IMF
- Créer un système d'information sur le marché dans les communes
- Choisir des responsables dynamiques et crédibles au sein des comités de warrantage

A l'endroit des communes

- Bien s'impliquer dans la mise en œuvre du warrantage à travers son service de développement local et planification
- Faciliter la mise en place de la faîtière communale des OP de la commune
- Faciliter l'accès aux magasins existants
- Réhabiliter les magasins défectueux

A l'endroit des ATDA/ DDAEP

- Accompagner la mise en œuvre de l'opération de warrantage ;
- Assurer le contrôle de la qualité des produits warrantés ;
- Accompagner le suivi des stocks warrantés ;
- Faciliter l'accès des OP aux informations sur l'évolution des prix des produits warrantés ;
- Faciliter l'accès des OP aux intrants agricoles.

Annexes

Annexe 1 : Liste des personnes ressources rencontrées

N°	Nom et prénoms	Commune	Fonction/ structure	Contact
1	PONTIKAMOU Eric	Natitingou	Directeur Exécutif/ ERAD ONG	97111561
2	OROU Benjamin	Natitingou	Chargé de Programme/ ERAD ONG	97606744/ 94443811
3	NEKOUA Sylvain	Natitingou	Superviseur Projet Post- Récolte/ ERAD ONG	96038769
4	KOUAGOUTIA Mathieu	Boukombé	Animateur / ERAD ONG	66438019
5	NATA TEMPA Constance	Boukombé/ Koukongou	Présidente OP	
6	N'TOUA Constance	Boukombé/ Koukongou	Trésorière OP	
7	YATIKA Raoul	Boukombé/ Koukongou	Secrétaire OP	96296821
8	TCHANDO François	Natitingou	Responsable de zone CCIF	96245831
9	TAGALI Daniel	Natitingou	Chargé du projet post- récoltes/ Helvétas	97815328
10	CONGO TCHAME Sylvestre	Dasa-Zounmè	Superviseur/ Chargé de Projet Post-Récolte/ LDLD ONG	94242603/ 97228830
11	KASSIN Barthélémy	Savalou	Animateur/ LDLD ONG	95414181/ 94052021
12	FAYALO Melaine	Dasa-Zounmè	Animateur/ LDLD ONG	95284260/ 66979131
13	BAH-AGBA Issa	Bohicon	Chef d'Agence/ CPEC	97099183/ 95267304
14	SALIOU Gérard	Bohicon	Chargé de crédit/ CPEC	97267442/ 65151665
15	OGOLE Denis	Savalou/ Agbatou	Président OP Elavagnon	64049098
16	ADJAHOUNKA Adam	Savalou/ Coffè-Agbala	Président OP KADJOGBE	
17	N'TCHA Marcelle	Boukombé/ Kounadogou	Membre OP	