



## Etude de cas du warrantage au Niger (septembre 2014)

2 novembre 2015 / Sélection équipe technique RECA

Cette note présente une partie d'un rapport préparé par **Matteo Cortese & Jonathan Coulter** (les auteurs) à la demande de l'Agence Française de Développement (AFD), du Centre Technique de coopération Agricole et rural ACP-UE (CTA) et du Fond International pour le Développement Agricole (FIDA). Le contenu du rapport n'engage que les auteurs.

- La première partie de cette note reprend le résumé du rapport sur le Niger (3 pages) pour le lecteur ne disposant que peu de temps.
- Par contre, pour les personnes concernées par les activités de warrantage, la seconde partie, qui reprend une grande partie du rapport, apporte de nombreuses informations tant sur l'expérience des organisations paysannes que sur l'implication des institutions financières au Niger.

### Résumé

Niger est un pays dont les grands produits vivriers sont le mil, le niébé et l'arachide. Il produit aussi environ 75.000 de riz par an, mais dépend surtout des importations. En outre, il faut remarquer que le Niger est le deuxième producteur d'oignon en Afrique de l'Ouest après le Nigeria, et le plus grand exportateur dans la région.

Les variations saisonnières des cours de marché sont en moyen plus prononcées pour les oignons (beaucoup plus de 100% sur les prix de récolte) et le niébé (autour de 50%), mais relativement modestes pour les céréales et les arachides et assez minime pour le riz.

La plupart du crédit warranté impliquant des produits agricoles locaux au Niger est le warrantage communautaire. On trouve aussi une quantité significative d'entreposage en tierce détention qui est discuté brièvement.

#### – Le warrantage communautaire<sup>1</sup>

Ce produit a été développé au Niger à partir de la fin des années '90 par la FAO dans le cadre du « Projet Intrants ». Il s'agit d'un système dans lequel un groupement de producteurs et/ou productrices stocke et met en garantie la récolte de ses membres et contracte un prêt auprès d'une IMF, sécurisé avec un mécanisme de double cadenas.

Au fil des années ce système, adapté au milieu rural du Niger, a eu une expansion importante dans la sous-région. Le warrantage vise comme objectif principal la gestion optimale des productions agricoles par les populations rurales, avec par conséquence une amélioration du « cash flow » du petit producteur. L'outil permet aux producteurs de ne pas brader leur récolte, de faire face à leurs obligations sociales et financières et/ou de mener des activités génératrices de

<sup>1</sup> Dans le présent document « warrantage » et « warrantage communautaire » sont à considérer synonymes.

revenu (AGR). D'une façon générale, les femmes participent activement au warrantage, spécialement avec certains produits comme l'arachide et le voandzou qui sont plutôt des « spéculations féminines » car généralement produites sur de petites superficies et dont la culture ne nécessite pas de gros apports en intrants.

Du point de vue du modèle de gestion, le crédit warrantage peut être octroyé directement à un groupement de base qui possède un magasin, ou passer à travers des OP de 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> niveau qui regroupent plusieurs groupements/coopératives de base. Dans ce dernier cas, on retrouve un modèle de warrantage communautaire centralisé par une OP (qui dans certains cas peut aussi détenir la clé de l'IMF, qui lui délègue en grande partie la phase du monitoring). Dans le cas classique où l'IMF négocie directement avec l'OP de base et fait elle-même le monitoring régulier du stock, on peut parler d'un modèle de warrantage communautaire décentralisé.

Le modèle de warrantage communautaire centralisé, comme dans le cas de la FUGPN Mooriben jusqu'en 2010, peut être fortement avantageux en termes de croissance et de durabilité. Mais la centralisation peut parfois avoir ses inconvénients.

Pour ce qui concerne l'évolution du warrantage communautaire au Niger, le volume estimé de crédit warrantage était à 600 millions FCFA en 2009, avec une dizaine de SFD et environ 125 OP impliqués.

Cependant, la quantité totale des stocks warrantés, estimée à 5.000 T, représentait seulement le 0,15% de la production nationale (estimée à 3.200.000 tonnes).

En ce qui concerne les institutions financières, trois « IMF de crédits directs » (Taanadi, Asusu et SICR Kokari), qui se refinaient auprès des banques commerciales, sont arrivées à dominer les encours, ayant pris le relai aux IMF mutuelles en difficultés.

Sur la période 2009-2014, les données disponibles ne permettent pas d'avoir une photographie claire de la situation. Néanmoins, les informations collectées sur le terrain et à distance dans le cadre de la présente étude donnent l'impression que la croissance du mécanisme ait stagnée depuis la fin de l'appui de la FAO avec le Projet Intrants (en 2008)<sup>2</sup>. D'un côté les difficultés liées à des mauvaises campagnes agricoles dans les dernières années, et de l'autre côté la rigidité du système de double cadenas (qui retarde souvent l'octroi du crédit pour les producteurs/productrices), semble avoir en quelque sorte freiné l'évolution attendue du crédit warrantage au Niger.

Un des exemples le plus dynamique du modèle de warrantage centralisé était en 2009 celui de la **Fédération des Unions des Groupements Paysans du Niger (FUGPN) Mooriben**, qui totalisait à la campagne 2008/2009 plus de 88.000.000 FCFA de crédit warrantage pour ses membres.

FUGPN a aussi constaté que les femmes dépassaient les hommes en termes de nombre de déposants, avec un ratio de 62 à 38. Toutefois, après une chute du montant octroyé au cours de la campagne 2009/2010, **les Unions de Mooriben ont abandonné au fur et à mesure le warrantage**, dû à plusieurs facteurs : mauvaises campagnes agricoles qui ont diminué la disponibilité des stocks à *warranter*, difficultés liées au retard dans l'octroi du crédit (dû en grande partie au mécanisme de double cadenas), besoin de financement aussi en début de la campagne agricole, négociation d'un crédit à des conditions très favorables avec une banque agricole étatique (la BAGRI) et surtout, des fonds propres qui servaient à garantir le produit sans

---

<sup>2</sup> La FAO a continué à appuyer le volet warrantage au Niger aussi après 2008, notamment avec les projets Capitalisation (2009-2013) et IARBIC (2009-2013), mais avec des moyens réduits.

besoin de nantir le produit. En effet, les Unions de Mooriben, vu la possibilité, **ont préféré passer à un crédit commercialisation** (un crédit pour l'achat des produits agricoles, avec une vente différée), car ce type de crédit a été retenu comme plus simple à gérer. Il a l'avantage de faciliter l'accès au crédit des producteurs (qui reçoivent la liquidité dès qu'ils déposent leurs sacs au magasin).

Il faut aussi remarquer que **l'Union Cigaba de Konkorindo**, une des premières OP à faire du Warrantage au Niger, a considérablement diminué le volume du warrantage au cours de dernières années. D'un côté il semble avoir eu des divisions internes qui ont amené certaines Unions à se séparer de la faîtière, de l'autre côté il y a eu des problèmes à trouver des IMF pour accéder au crédit (notamment à cause des problèmes de refinancement qu'a connu Taanadi qui en 2009 avait le 42% du volume total du crédit warrantage).

Aussi, la COOPEC Yarda Maggia Madaoua a presque arrêté de faire du Warrantage à partir de 2010, apparemment à cause des mauvaises récoltes qui ont fait chuter la demande de la part des paysans.

Néanmoins, il y a aussi de bonnes tendances pour le warrantage au Niger. La COOPEC Kokari continue à financer ses OP partenaires dans le domaine du warrantage, et elle a aussi commencé la pratique de préfinancement de l'opération warrantage avec des Unions dont elle a confiance. Asusu SA a augmenté considérablement les volumes de crédit warrantage dans les dernières années (318 million de FCFA en 2013), en travaillant aussi directement avec des OP de base (warrantage communautaire décentralisé).

D'autres IMF plus petites continuent à octroyer du crédit warrantage.

**D'une façon générale, on peut retenir que le warrantage communautaire a des éléments forts de durabilité** : l'appropriation locale, des fortes pressions des pairs (implicite, quand il n'y a pas une caution solidaire explicite), une relation forte de responsabilité avec le prêteur, la gestion décentralisée non dépendante des cadres légaux et des institution régulatrices (qui ne marche pas souvent) et de la non exigence de tiers détenteurs coûteux ou la couverture d'assurance (la plupart des risques peuvent être couverts par des garanties mutuelles entre les membres, ou entre les OP).

Aussi, quand il est effectué à des fins de sécurité alimentaire il a des fortes externalités positives, en retenant des stocks dans des zones rurales et en rendant la population plus résistante (*résiliente*) face à des crises. Dans ce sens, le warrantage a dépassé les banques de céréales en efficacité.

De l'autre côté, certaines aspects amoindrissent sa durabilité, notamment: l'inflexibilité du produit warrantage (un calendrier avec de dates fixes pour le stockage, l'emprunt et le remboursement, en grande partie une conséquence inévitable du modèle) ; le manque de SFD mutuelles efficaces présentes dans la zone où les producteurs vivent ; sa dépendance au support extérieur pour la construction des entrepôts ; ses exigences pour des apports formatifs continus et durables ; les actions gouvernementales qui renversent les principes de base du marché et causent que des déposants perdent de l'argent (un problème répété à cause de la mise sur le marché de stocks de produits vivriers subventionnés par le gouvernement) ; les petits producteurs ont une capacité limité de « jouer sur le marché » (play the market), comparé à d'autres acteurs.

#### – **Autres activités : warrantage avec les oignons et tierce détention**

Les expérimentations du crédit warrantage avec l'oignon, essayées jusqu'à présent au Niger, ont

échoué à cause du haut risque de l'opération. D'une part, l'oignon étant un produit périssable, sa conservation constitue l'obstacle majeur pour la faisabilité du mécanisme, d'autant plus que le système de double cadenas s'avère coûteux car il oblige a priori à des contrôles fréquents. D'autre part, des problèmes concrets liés aux pratiques et aux préférences des paysans semblent empêcher : (a) une application stricte des itinéraires techniques souhaités pour conserver bien l'oignon, et ; (b) l'adoption durable des structures de conservation plus performantes. Toutefois, il y a un certain consensus parmi les acteurs de la filière oignon au Niger sur la pertinence d'expérimenter le warrantage.

La tierce détention (définition page 22) n'est pas très développée, mais il existe des opérations pour l'importation du sucre, huile, blé et riz, BOA Niger et Ecobank collaborent avec le *tiers détenteur* AUXIGAGES SA, qui vient de commencer aussi des opérations de tierce détention pour l'exportation de la gomme arabique (même si en quantités modestes).

#### – Aspects légaux

Le warrantage et la tierce détention peuvent se réaliser sous les principes ordinaires de la loi contractuelle et le créancier peut enregistrer le nantissement du produit au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) afin d'établir sa priorité en cas d'insolvabilité de l'emprunteur. En réalité, dans le cas du warrantage communautaire beaucoup de financiers sont prêts à compter sur la sécurité pratique comme l'utilisation du système de double cadenas, plutôt que prendre une sûreté légale.

#### – Recommandations

Malgré la coordination qui a existé dans le passé autour du Projet Intrants, il semble évident que le warrantage ne figure pas entre les priorités actuelles du Gouvernement de Niger. Donc nous recommandons que les clients<sup>3</sup> de cette étude établissent l'intérêt du Gouvernement et les autres parties prenantes avant de consacrer beaucoup d'effort au produit.

S'il existe un vrai consensus, et la volonté de l'appliquer en pratique, il est recommandé de développer et mettre en œuvre un plan coordonné qui comprenne : définition des règles du jeu, mise à jour de la situation exacte du crédit warrantage, appui à la professionnalisation et la réglementation du magasinage et tierce détention, création d'un corps autonome pour surveiller son développement, mise en place d'un projet de promotion et de support à long terme et création d'un fonds spécial pour la construction d'entrepôt.

---

## 1. Le warrantage communautaire au Niger

### 1.1. Comment le système marche

Le warrantage est un système de crédit dont la garantie est constituée par un stock de produits agricoles non périssables et susceptibles d'augmenter de valeur à des intervalles assez réguliers. Il s'agit donc d'un crédit stockage qu'en littérature on définit souvent comme crédit d'inventaire ou crédit sur nantissement des stocks.

---

<sup>3</sup> Agence Française de Développement (AFD), Centre Technique de coopération Agricole et rural ACP-UE (CTA) et Fond International pour le Développement Agricole (FIDA)

Le warrantage communautaire est une adaptation (en milieu rural en Afrique de l'Ouest) du système de certification des stocks agricoles développé aux Etats Unis à partir du XIX siècle, connu comme « Warehouse Receipt (WR) finance ».

Le mécanisme du warrantage a été développé au Niger à partir de la fin des années '90 par la FAO dans le cadre du « Projet Intrants », et ensuite il s'est répandu dans la région Sahélienne, avec différents degrés de succès. Des systèmes similaires avaient été développés quelques années avant aussi à Madagascar avec le riz et au Ghana avec le maïs.

Ce système trouve sa raison d'être à partir de constats suivants : inadaptation du système bancaire en milieu rural (manque de garanties réelles pour accéder aux financements) ; existence d'un stock important de produits agricoles bradé à la récolte (souvent aussi avant même la récolte) par les agriculteurs pour faire face à leurs besoins immédiats (nourriture, éducation, santé, mariages, etc.) ; fréquente variation à la hausse du prix des certains produits agricoles - pas toujours pour les céréales sèches (Afrique verte 2010) - entre la période de récolte et celle de soudure.

C'est une approche où les paysans, à travers leurs organisations paysannes (OP), stockent leurs produits (normalement dans des magasins villageois) jusqu'à la soudure, et obtiennent des prêts auprès des institutions de micro finance (IMF), sous contrôle d'un système de « double cadenas » : un cadenas avec l'OP qui gère le magasin, un autre avec l'IMF ; si les deux acteurs ne sont pas présents en même temps, le magasin ne peut pas être ouvert. Les producteurs/productrices qui « warrantent » restent propriétaires de leurs sacs (ils écrivent leurs noms dessus) et ils les récupèrent une fois le crédit remboursé. Les producteurs ont été encouragés à utiliser ce mécanisme avec des produits agricoles non périssables (en exploitant la variation saisonnière des prix), ce qui leur permet de faire un bénéfice la plupart des années. Au Niger ceux-ci incluent des céréales, des légumineuses, des oléagineux et des récoltes horticoles déshydratées.

Il y a aussi eu diverses tentatives d'expérimenter le warrantage avec une récolte plus périssable, l'oignon, que le Niger produit pour l'exportation dans la région de l'Afrique occidentale et qui a des variations des prix assez fortes et assez stables. Cependant, comme il sera montré après, jusqu'à nos jours ces expérimentations ont échoué à cause de la complexité de l'opération et de son haut risque pour les IMF.

Le warrantage vise comme objectif principal la gestion optimale des productions agricoles par les populations rurales, avec par conséquence une amélioration du cash-flow du petit producteur. Le principal avantage du warrantage est que les producteurs évitent de brader leur récolte quand les prix du marché sont au plus bas à cause de l'offre abondante. En effet, les prêts leur permettent de faire face à leurs obligations sociales et financières et/ou de mener des activités génératrices de revenu (AGR). Après dénouement du crédit, ils peuvent vendre le stock ou le retenir pour la consommation familiale dans une période de pénurie relative (soudure) où les prix sont généralement plus élevés qu'à la récolte. Si toutefois le membre ne peut pas rembourser, l'OP, en accord avec l'IMF, vend les sacs pour rembourser la dette.

Au Niger les producteurs payent des intérêts dans la gamme de 2.0 % à 2.5 % par mois (sur une durée entre 4 et 8 mois maximum) et les IMF, si elles n'ont pas assez des fonds propres, doivent payer environ un intérêt de 1 % par mois pour le refinancement auprès des banques commerciales<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Ces taux sont bas par rapport aux standards de la plupart des pays africains et reflètent les circonstances spéciales des pays appartenant à l'Union Monétaire (Francophone) de l'Afrique Occidentale (UEMOA), où la monnaie est

Le prêt octroyé est calculé sur la base de la valeur du stock à la récolte quand les prix sont bas et il peut valoir entre le 70% et 80% de la valeur du stock, ou dans certains cas (comme auparavant pour le maïs au Ghana) encore moins. L'évaluation du prêt à la baisse permet de rendre viable l'opération aussi si les prix des produits 'warrantés' n'augmentent pas en période de soudure.

Dès le début, la FAO a encouragé fortement les producteurs à investir le crédit dans des activités génératrices de revenus comme l'embouche, l'élevage ou le petit commerce, pour qu'elles servent à rembourser le prêt et que le stock entreposé soit seulement une garantie de dernier recours. En pratique, cependant, les producteurs utilisent une grande partie du crédit dans des buts de consommation.

Selon Marchal (2010), ancien responsable du Projet Intrants pour la FAO au Niger, l'expérience nigérienne démontre que le warrantage permet aux producteurs/productrices d'améliorer la sécurité alimentaire de leurs ménages, grâce à une meilleure gestion de leur trésorerie. Marchal estime aussi qu'en moyenne la moitié des stocks warrantés est vendu par les producteurs/productrices à la fin de l'opération, soit à travers leurs coopératives d'appartenance ou individuellement. Konlambigue (2011) souligne aussi que le développement du warrantage au Niger a été motivé surtout par la nécessité d'améliorer la sécurité alimentaire.

D'autres avantages du mécanisme du warrantage ce sont : la réduction de l'endettement en période de soudure ; l'augmentation de la capacité de financement de la campagne agricole pluviale suivante grâce aux revenus issues de la vente à des prix favorables et des revenus de contre-saison ; la sécurisation d'une partie du stock familiale non seulement des attaques des insectes et des feux de brousse, mais aussi de la pression sociale (warrantage comme une sorte d'*épargne forcée*) ; la redynamisation des groupements (OP) à la base autour de cette activité ; la diversification et la sécurisation du portefeuille rural et agricole des IMF.

Néanmoins, il faut remarquer que l'intérêt du warrantage décroît fortement si les prix agricoles se stabilisent ou si les fluctuations traditionnelles sont perturbées (en cas des distributions massives d'aide alimentaire par exemple).

En outre, la gestion du stock doit être rigoureuse : contrôle de qualité et de quantité au moment du stockage, vérification régulière des conditions d'entreposage, contrôle des prédateurs (insectes, ravageurs, etc.), prévention des vols et incendies. Cette gestion entraîne des coûts qui doivent être prévus au cours de l'opération et dont la prise en charge doit être contractualisée entre les différentes parties prenantes.

En résumant, parmi les inconvénients du warrantage, on peut citer :

- les difficultés organisationnelles liées à la phase de stockage groupée, montage de dossier groupé et remboursement groupé ; cela peut engendrer de frustrations parmi les paysans qui stockent les premiers et qui doivent attendre un certain temps avant de recevoir le crédit, ou parmi les paysans qui remboursent les premiers et voudraient recevoir leurs sacs avant d'autres membres ;
- b) les éventuels retards dans l'octroi du crédit exclu de facto les producteurs les plus pauvres et vulnérables ;
- c) tensions de trésorerie de la part des IMF ;

- d) les coûts liés au suivi des stocks (qui demande un certain degré d'organisation des OP et des IMF impliquées).

Pour faire face aux risques liés au retard dans l'octroi du crédit warrantage et à l'ouverture des magasins une fois que le crédit est remboursé, il est souhaitable de prévoir plusieurs dates échelonnées pour le stockage comme pour le déstockage. Il est toutefois impératif de présenter un bon niveau organisationnel tant de la part des OP que des IMF impliquées dans l'opération.

Du point de vue du modèle de gestion du mécanisme, le crédit warrantage peut être octroyé directement à un groupement de base qui possède un magasin, ou passer à travers des OP de 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> niveau qui regroupent plusieurs groupement/coopératives de base. Dans le premier cas, on retrouve un modèle de warrantage communautaire centralisé par une OP. Dans le cas classique où l'IMF négocie directement avec l'OP de base et fait elle-même le monitoring régulier du stock, on peut parler d'un modèle de warrantage communautaire décentralisé.

Dans le cas du warrantage paysan centralisé, l'OP de 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> niveau accompagne les OP membres à la base (organisées autour de magasins villageois) dans la phase de négociation avec l'IMF et dans toutes les phases de stockage, montage de dossiers, distribution finale du crédit aux membres, suivi de l'utilisation du crédit, suivi des stocks, organisation des remboursements et du déstockage.

Au Niger on retrouve les deux cas, mais le modèle warrantage paysan centralisé est le plus commun, avec un rôle important joué par les OP structurées. Pendant que les producteurs adoptent une approche collective à la gestion d'entrepôts et aux relations de crédit, l'approche de la propriété et la vente des marchandises est individualisée. Les producteurs déposent leurs produits dans des sacs individuellement marqués et une fois que le crédit a été remboursé et les magasins ouverts, ils sont individuellement responsables de la disposition des sacs, même si cela implique de les vendre ou de les consommer à la maison ou dans des événements sociaux (mariages, baptêmes, funérailles, etc.). Il y a des cas où les OP commercialisent de façon collective, mais ceci a été jusqu'à présent exceptionnel.

On constate qu'il y a un compromis entre la centralisation et décentralisation. En centralisant les opérations, les OP peuvent jouer sur les économies d'échelle avantageuses en termes d'accès aux services financiers, approvisionnement en intrants, formations, etc. De l'autre côté, avec la décentralisation des pouvoirs, les OP à la base se responsabilisent davantage et arrivent à mieux remonter les besoins réels des membres de la base vers le sommet de l'organisation faitière (car elles ont un contact direct au niveau local).

En 2009, Coulter et Sani avaient trouvé que, après plusieurs années de centralisation des demandes, la Fédération FUMA-Gaskiya avait préféré que leurs Unions négocient directement leurs prêts avec les IMF.

Certaines OP possèdent déjà des entrepôts, structures typiquement d'environ 500 sacs chacune (l'équivalent de 50 tonnes de mil et de sorgho). Parfois les OP doivent louer des magasins à des privés. Cependant, il arrive que les OP ne possèdent pas la capacité de stockage suffisante et la FAO ou d'autres PTF les construisent, avec une assistance s'étendant de la conception des plans de construction aux apports clés de construction et de main-d'œuvre (souvent à travers un travail « clé en main » complet).

## 1.2. Évolution jusqu'en 2009

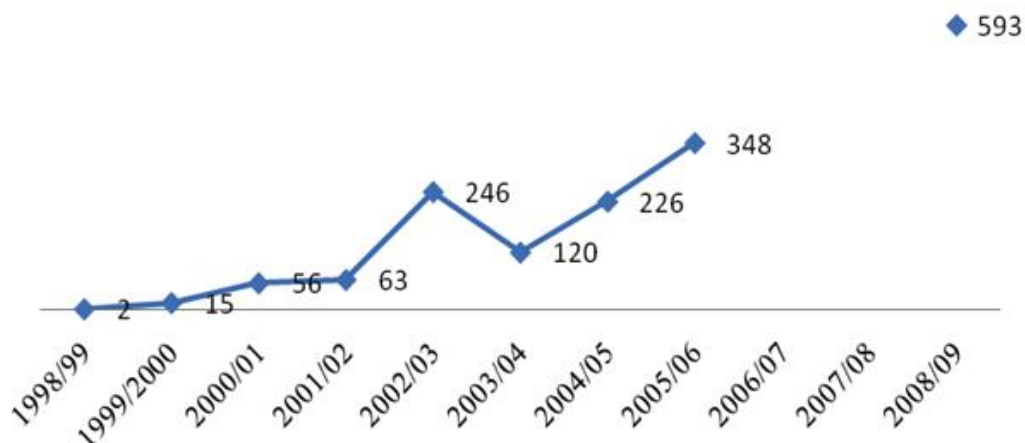
On commence en présentant l'histoire jusqu'en 2009 car c'est la dernière année où il y a eu une revue générale du warrantage au Niger (Coulter et Mahamadou 2009). Dans la section suivante, on discute de ce qui est arrivé depuis lors.

Les initiatives du warrantage communautaire ont commencé en 1999 avec le support de la FAO et ont été soutenu par le « Projet Intrants » financé par la coopération belge jusqu'à l'année 2008. Cependant, en pratique, on a fourni la plupart de l'appui jusqu'en 2006. Les activités ont été systématiquement contrôlées et rapportées pendant cette période, mais il y avait alors un écart jusqu'à la moitié de 2009 quand l'UE a commencé à financer un projet de quatre ans appelé IARBIC.

Les participants principaux du système warrantage étaient des producteurs individuels (hommes et femmes), des organisations paysannes (OP), des institutions de microfinance (IMF), des banques commerciales et des agences d'appui, principalement de la FAO. Le coût total du Projet Intrants était autour de 7 million US\$, en trois phases, duquel un tiers pourrait être attribué à la composante du crédit warrantage. Des sommes non quantifiées supplémentaires ont été dépensées par une gamme de projets et des ONG qui soutenaient le développement du warrantage. Approximativement, la dépense totale par la FAO et des collaborateurs dans la promotion de cette innovation a été d'environ 4.7 million US\$ (estimation de Coulter et Mahamadou 2009 sur la base des discussions avec le personnel de la FAO).

Comme on peut le voir au graphique 1, il y eu un hiatus majeur en 2002/03, résultant de la faible performance des IMF mutualistes, ou « mutuelles » (coopératives d'épargne et crédit), avec lesquelles la FAO a initialement cherché à promouvoir le warrantage. Contrairement à d'autres pays francophones, les mutuelles du Niger étaient très faibles, avec une presque absence de réseaux coopératifs efficaces pour fournir des services financiers à la portée des producteurs ruraux. Après 2003, les volumes de crédit warrantage traités ont continué leur tendance à la hausse grâce à l'apparition de trois crédits directs des IMF (Coopératives Taanadi, Asusu Ciigaba et SICR Kokari), qui ont reçu des refinancements à travers des banques commerciales domestiques et le support d'investisseurs internationaux.

Graphique 1: Volume du crédit warrantage octroyé entre 1998 et 2009 (en millions de FCFA)  
Source : Coulter et Mahamadou (2009)





Comme l'indique le graphique 1, il y a eu un écart dans le contrôle entre 2006 et 2008, et la FAO a commissionné une enquête à la fin de 2009. Il a été observé qu'avec le temps le prêt avait continué sa tendance à la hausse et était monté à presque 600 millions de FCFA (1.4 millions US\$), représentant environ 5,000 tonnes de produits. Les récoltes principales stockées étaient l'arachide et le mil, suivi par le niébé, le riz paddy, le sésame, le souchet<sup>89</sup>, le sorgho, le poivron séché et les feuilles d'hibiscus. Selon le monitoring de la FAO, en 2009 il y avait 125 organisations de producteurs (certaines d'entre elles ont semblé être des unions plutôt que des OP locales) et 12.500 pratiquants, c'est-à-dire des déposants individuels, hommes ou femmes, avec souvent plus d'un déposant par ménage. Les hommes ont eu tendance à dominer l'activité, mais les femmes étaient des participantes importantes avec un peu de récolte, notamment des arachides. Significativement, une de principales fédérations de producteur principale, la FUGPN Mooriben, a constaté que les femmes dépassaient les hommes en terme de déposants (2.717 femmes sur un total de 4.403 bénéficiaires en 2008/2009, soit le 61,7%).

Il est évident que le crédit warrantage a fourni des avantages réels aux producteurs participants. Aussi, le niveau de près de 100 % de remboursement de prêts jusqu'à la fin du 2009 a indiqué que l'activité était durable. Cependant, c'était loin de réaliser son vrai potentiel. Le volume stocké a représenté un peu plus que 1/1.000 de la production annuelle du Niger de céréales et de légumineuses et était petit en termes de ce que les producteurs individuels, particulièrement les petits cultivateurs plus prospères, avait déjà retenus pour la consommation locale et la vente pendant la saison de soudure.

Un des principaux facteurs de contrainte était l'incapacité des producteurs à récupérer leurs stocks dans les magasins selon le calendrier convenu avec les IMF. Dans leur revue, Coulter et Mahamadou (2009) ont noté que certaines communautés rurales avaient stocké des quantités exceptionnelles, en raison des bonnes pratiques qui pourraient avoir un impact majeur si elles étaient généralisées à travers le pays. Parmi ces bonnes pratiques, les plus importantes avancées sont l'assurance par l'OP de la disponibilité des magasins (souvent loué et avec moins de dépendance des projets pour en construire des nouveaux) et un taux d'avance prudente, surtout dans les années où les cours des produits stockés sont élevés. Vu ce potentiel, Coulter et Mahamadou (2009) ont proposé une campagne promotionnelle de cinq ans financée par un donateur, en vue de multiplier le volume de prêt de stock par un facteur de six et la valeur stocké autour de 10 million US\$. Les activités du projet auraient dû comprendre :

- (a) Le suivi et l'expérimentation afin d'informer l'approche du projet, et lui permettre de s'adapter aux réalités sur le terrain ;
- (b) l'information et formation des paysans pour mieux s'approprier de l'activité et développer leurs approches ;
- (c) améliorations des dispositifs financiers, en appui au warrantage et au développement de la profession de tierce détention : supervision direct BCEAO des IMF leader ; partenariat avec les mutuelles les plus performantes pour l'extension de leurs réseaux ; mettre au point les aspects légaux et documentation correspondante au warrantage communautaire ; mettre en place un cadre règlementaire pour la tierce détention ; investiguer la faisabilité d'un dispositif de refinancement du warrantage ;
- (d) un dispositif qui assure l'utilisation maximale des magasins construits par le projet ;
- (e) l'amélioration des dispositifs d'information sur le marché en impliquant d'avantage les OP et les institutions financières (IMF et banques commerciales) dans la collecte, l'analyse et l'utilisation des informations.

Le crédit warrantage que les IMF ont pu octroyer, en se finançant avec des banques commerciales et l'appui d'investisseurs internationaux, a été important. Les trois IMF susdites

ont augmenté très rapidement leur portefeuille de crédits depuis 2005, de façon qu'elles occupent en 2009 une place très importante dans le développement de la finance rurale en général. Le warrantage représentait autour de 6% de ce portefeuille en 2009 (Coulter et Mahamadou 2009). Cependant, les IMF ont démontré quelques limites : une offre limitée des produits d'épargne et une grande partie était basée surtout en milieu urbain et n'avait donc pas un contact quotidien avec les producteurs. Aussi, d'une façon générale les IMF n'ont pas aimé la surveillance réglementaire directe de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO).

### 1.3. L'évolution du warrantage après 2009

Comme il a été montré dans l'introduction, à partir de 2010 le Niger a adopté la nouvelle loi sur la microfinance (ordonnance n° 2010-04 du 21 janvier 2010) dont le but principal vise la professionnalisation du secteur en Afrique de l'Ouest. Par conséquent, l'Agence de Régulation du Secteur de la Microfinance (ARSM) a dû retirer plus de 130 agréments entre 2010 et 2012 aux IMF qui n'étaient pas en règle selon les nouvelles normes. Cependant, ce processus d'assainissement n'a pas du tout favorisé le financement agricole en milieu rural, et le nouveau document de Stratégie Nationale de la Finance Inclusive (SNFI) 2014-2018, nouvellement adopté par les principaux acteurs du secteur au Niger, souligne clairement cet aspect.

Par rapport à l'évolution du warrantage communautaire au Niger de 2009 à nos jours, les données disponibles ne permettent pas de comprendre clairement la situation. Les auteurs ont eu des difficultés à actualiser les chiffres des volumes de crédit warrantage jusqu'en 2014. La grande partie des IMF rencontrées et/ou contactées ne possède pas une situation désagrégée de leur encours de crédit par rapport au produit warrantage. L'Association Professionnelle de Systèmes Financiers Décentralisés (AP/SFD) n'a pas de données sur le volume de crédits warrantage dans le pays, l'Agence de Régulation du Secteur de la Microfinance (ARSM) non plus. Parmi les principales institutions de microfinance (IMF) qui font du warrantage, **Asusu SA** est la seule qui a pu transmettre des données désagrégées, la **COOPEC Kokari** a pu transmettre des données relatives au crédit commercialisation des produits agricoles qui sont agrégées aux volumes de crédit warrantage. **Taanadi** n'a pas transmis ses données.

Il faut préciser que les acteurs du warrantage n'ont aucune obligation de donner leurs chiffres. Cependant, la mise à jour régulière des données sur le warrantage pourrait devenir une mission obligatoire de l'AP/SFD, comme le suggérait en 2010 le projet Capitalisation de la FAO (ex Projet Intrants), qui avait commencé à préparer les associations des professionnels de la microfinance du Niger pour tenir ce genre d'information à jour (Marchal *pers. comm.* 2014). Pour le moment, ce n'est pas le cas au Niger.

Par rapport au refinancement des IMF, parmi les banques commerciales contactées, la BRS Niger (qui récemment a été intégrée par le groupe Orabank) et Ecobank ont prêté plusieurs milliards de FCFA au cours de dernières années. Selon son responsable des opérations, la BRS Niger entre 2007 et 2011 a refinancé plusieurs IMF dans le cadre du crédit agricole (surtout warrantage et embouche), pour un montant total d'environ 4 milliards FCFA (répartis entre les IMF Taanadi, Asusu SA, COOPEC Kokari et ARK de Douchi). La BRS Niger se limitait à refinancer, sans contrôles spécifiques par rapport à la destination finale du crédit. Pas de garanties, seulement la caution solidaire et un « billet à ordre » (qui engage les responsables de l'IMF qui ont pouvoir de signature). Les prêts étaient rémunérés à un taux de 11,75% l'an (taux constant) et dans les 4 ans il y a eu un taux de remboursement de 100%. Donc, selon la BRS Niger l'opération de refinancement des IMF pour le warrantage a marché très bien, et elle n'a pas continué seulement à cause des problèmes de trésorerie. Pour 2014 Orabank prévoit

repandre le refinancement des IMF, avec des montants encore plus importants que dans la période 2007-2011.

Aussi Ecobank finance couramment des IMF pour qu'elles fassent du warrantage et du crédit embouche. Selon le gestionnaire de compte pour le volet microfinance, entre les campagnes 2012/2013 et 2013/2014, Ecobank a refinancé environ 1,8 milliard FCFA dans ce cadre, principalement pour le crédit warrantage.

Parmi les IMF qui ont bénéficié de ce refinancement il y a Asusu SA, Taanadi, COOPEC Kokari, Kani, YARDA Maggia Madaoua, YARDA Koni, des petites mutuelles à Koni et Zinder. Apparemment Taanadi a eu une difficulté de remboursement du prêt pour la campagne 2012/2013 et donc en 2013 elle n'a pas été refinancée par Ecobank. Toutefois, le remboursement a été effectué dernièrement et un dossier pour son refinancement est en cours de négociation avec Ecobank. Les difficultés de Taanadi ont causé apparemment une baisse dans le volume de crédit warrantage au sein de l'Union Cigaba de Konkorindo (voir section suivante)

A partir des données de ces deux banques commerciales, il semblerait que le problème de refinancement des IMF ne se pose pas au Niger. Cependant, il n'a pas été possible de croiser ces données avec celles des IMF. Il reste à vérifier quelle pourcentage réelle du refinancement est utilisé par les IMF pour faire du warrantage.

D'une façon générale, il faut remarquer que les recommandations de Coulter et Mahamadou (2009) pour un programme de support promotionnel et technique n'ont pas été mises en œuvre dans le pays. Le seul cas de monitoring quantitatif a été produit par Issaka Moussa pour la campagne 2010/11, mais est moins complet que les données produites par la FAO en 2008/09. Moussa (2012) a trouvé qu'en 2011 au Niger les IMF suivantes faisaient du warrantage : Asusu SA, SICR Kokari, Taanadi, Yarda Zinder, Niyya Zinder, N'Gada Diffa. Taanadi et N'Gada Diffa n'ont pas fait partie de son échantillon. Pour les autres cinq IMF, Moussa (2012) a trouvé que le crédit total warrantage communautaire octroyé représentait plus de 550 millions FCFA. Selon Moussa (2012 : 42) le volume de crédit warrantage octroyé « est en nette progression en 2010-2011 par rapport aux campagnes précédentes dans toutes les structures [...]. Il a connu une relative régression lors de la campagne 2009-2010 à Yarda, Kokari et Mooriben dû à une mauvaise campagne agricole 2009 dans certaines zones du pays ».

Il faut considérer que le montant estimé par Moussa (2012) n'incluait pas le prêt par Taanadi, qui était le prêteur principal en 2008/09, représentant 42 % du total<sup>5</sup>. Cela pourrait suggérer que le volume global de prêt puisse avoir augmenté pendant les deux ans précédents ou au moins soit resté grossièrement stable. Moussa (2012) dit que « la campagne était bonne du point de vue business<sup>6</sup> », mais ce commentaire ne tient pas compte de la situation de Taanadi, dont on manque de l'information chiffrée.

Parmi d'autres IMF plus petites qui pratiquait le warrantage dans la décade passée, Asusun Keita continue à le faire, tandis que la Coopérative d'épargne et de crédit Yarda Maggia de Madaoua ne le fait plus. Selon un rapport interne, Asusun Keita au cours de l'année 2012 a octroyé un montant total du crédit warrantage communautaire de 37.123.050 FCFA aux 27

---

<sup>5</sup> Selon Coulter et Mahamadou (2009), le prêt warrantage Taanadi s'élevait à environ 249 millions FCFA au cours de la campagne 2008/2009.

<sup>6</sup> Moussa dit que le taux de recouvrement des crédits warrantés pour la campagne 2010-2011 était de 80,65% (ONG EDP Maradi), sur un volume d'emprunts autour de 30 millions FCFA, à 100% (SICR Kokari) sur un volume d'emprunts autour de 215 millions FCFA. Il ne donne pas de statistique pour l'emprunteur le plus important (Asusu SA), ni un moyen de recouvrement pour toutes les structures.

groupements des villages différents du département de Keita. La garantie est assurée à travers le système de double cadenas.

L'ONG ACF les a approchés en 2013 pour développer le produit warrantage communautaire. Il n'a pas été possible d'avoir d'autres données.

Yarda Maggia (qui couvre les zones de Tahoua et Maradi) a par contre enregistré une forte baisse de demande de la part des producteurs par rapport au crédit warrantage. Lors d'un entretien en novembre 2013, le responsable portefeuille de l'IMF a expliqué que le crédit warrantage communautaire était un produit phare de l'IMF, avec un portefeuille d'environ 95 millions FCFA en 2007 et 102.000.000 FCFA en 2008. Cependant, quand le programme ASAPI (Appui à la sécurité Alimentaire par la Petite Irrigation) a pris fin en 2010, Yarda Maggia a presque arrêté de faire du warrantage. En effet, dans les dernières années il n'y a pas eu manifestation d'intérêts de la part des paysans, apparemment à cause des mauvaises récoltes.

D'une façon générale, les informations collectées sur le terrain et à distance dans le cadre de la présente étude donnent l'impression que la croissance du mécanisme a stagné depuis la fin de l'appui de la FAO avec les Projets Intrants (en 2008). D'un côté les difficultés liées à des mauvaises campagnes agricoles dans les dernières années, et de l'autre côté la rigidité du système de double cadenas (qui retarde souvent l'octroi du crédit), semble avoir en quelque sorte freiné l'évolution attendue du warrantage au Niger.

## **2. Les données disponibles pour Asusu SA et COOPEC/Kokari.**

### **2.1. Asusu SA**

Asusu SA est une société anonyme (SA) créée en 2008 par l'Association Asusu Ciigaba et des investisseurs sociaux, reconnue officiellement comme SA en 2010. Asusu a son origine dans un projet de réduction de la pauvreté financé par la Banque Agricole de Développement (BAD) et l'Etat nigérien, qui avait un volet microfinance (supervisé par l'ONG Aquadev). Elle intervient dans toutes les Régions du Niger, sauf Agadez (où il est prévu l'ouverture d'une agence en 2014). Sa mission déclarée est la réduction de la pauvreté. En 2013, Asusu SA a un capital social de 3 milliards FCFA.

Par rapport au warrantage, Asusu SA utilise ce produit depuis 5 ans dans 3 Régions (Maradi, Dosso, Tilabéri). Elle fait du crédit warrantage communautaire avec des OP structurées, mais aussi avec des OP de base réunis autour d'un magasin villageois. Les produits de warrantage sont : le mil, le sorgho, l'arachide, le niébé, le gombo, le souchet, le sésame, le poivron, le tabac. Pour le moment le produit 'oignon' n'apparaît pas dans la liste. Le montant octroyé doit correspondre à 70% de la valeur du stock sous surveillance : système de double clé, avec un agent qui tourne pour contrôler les stocks. Le montant plafond est de 20.000.000 FCFA, avec une durée entre 4 et 6 mois. Le taux d'intérêt appliqué est constant par mois (car le remboursement est « in fine ») et s'applique sur le capital : il est de 2,25% par mois ; les frais de dossier sont 1% ; la caution financière est de 10% (à constituer avant analyse du dossier et à restituer après le remboursement total du prêt).<sup>7</sup>

Le tableau 1 montre que dans ces 5 dernières années il y a eu des montants importants dans l'octroi du crédit warrantage, avec une baisse consistante en 2012 à cause de la mauvaise campagne. Toutefois, en 2012, le portefeuille crédit warrantage représente seulement 2,64% du volume total de crédit octroyé (données Asusu SA 2013).

<sup>7</sup> Note du RECA : Attention ces modalités datent de 2014, elles ont pu être modifiées depuis.

Tableau 1 : Résumé crédit Warrantage octroyé dans la période 2009-2013

Année	Crédit Octroyé (FCFA)
2009	278.000.000
2010	288.000.000
2011	210.000.000
2012	132.000.000
2013	318.000.000

Source : données Asusu SA 2014

A remarquer qu'à partir du 15 Novembre 2013, Asusu SA a mis en place **un nouveau produit financier appelé « Crédit de Stockage »** au bénéfice des grands commerçants qui veulent constituer un stock des produits agricoles à la récolte et puis le revendre quand les prix sont plus intéressants. Le montant plafond est de 50.000.000 FCFA, la durée entre 3 à 9 mois, avec un taux d'intérêt de 2% mensuel dégressif sur la période (frais de dossier 1%, frais de suivi 1%). Pour avoir accès à ce produit il faut avoir une garantie réelle immobilière.

Pour le moment il n'y pas eu des opérations sur nantissement des stocks (avec par exemples de systèmes de tierce détention), mais Asusu SA compte expérimenter cette possibilité dans le futur. Entre décembre 2013 et Mai 2014, Asusu SA a octroyé 170.000.000 FCFA de Crédit de Stockage.

Concernant le warrantage avec l'oignon, Asusu dit être très intéressé, car la variation de prix est très importante et la phase de stockage peut être maîtrisée. Le point important pour Asusu SA est d'avoir des partenaires fiables pour assurer une bonne conservation du produit (en termes de respect des itinéraires techniques et des lieux de stockage). Asusu SA travaille déjà avec la FCMN Niya dans le cadre de la commercialisation de l'oignon.

## 2.2. COOPEC / Kokari

La coopérative de services d'intermédiation et de crédit rural (SICR) Kokari (qui signifie « effort »), elle est née en 1994. Comme illustré dans le rapport annuel 2012 (COOPEC/Kokari 2013), au cours de l'année 2012 et après 19 ans d'existence, la coopérative SICR s'est transformée en Coopérative d'Épargne et de Crédit, dénommée COOPEC/Kokari. En fin 2012 il y avait six antennes régionales, avec 18 agences décentralisées. 90% des membres sont des producteurs / productrices.

En général, Kokari travaille avec des organisations de base (OB) des producteurs, avec plus de 10.000 OB membres. Kokari a commencé avec le warrantage à la fin des années '90, à Zinder, avec l'appui du Projet Intransit de la FAO. Au début le stock à nantir pouvait être n'importe quelle chose (il y a eu aussi le cas des nattes traditionnelles mises en garantie). Kokari considère le warrantage communautaire comme un produit qui aide les IMF à financer le monde rural, car le risque de l'opération est limité.

Pour prétendre au crédit, une OB doit disposer d'un agrément et mobiliser au moins 10% du montant du crédit à titre de dépôt garantie du prêt. Le taux d'intérêt est de 20% l'an dégressif. L'OB se charge de la distribution des crédits à ses membres. Elle gère aussi le recouvrement et le versement global du prêt dans le compte ouvert à cet effet auprès d'une agence Kokari. Pour faire face aux retards dans l'octroi du crédit dû aux longueurs liées à la phase de stockage et au

système de double cadenas, les OB s'organisent à temps et Kokari prend, déjà à partir de septembre, les expressions de besoins de ces OB.

De plus, avec certaines OB dont elle a confiance, Kokari peut aussi octroyer un crédit commercialisation des produits agricoles. Il s'agit, selon le directeur de Kokari, d'une « avance crédit warrantage » : une fois reçue l'expression de besoin en crédit warrantage de la part de l'OB, Kokari peut donner la moitié du montant comme crédit commercialisation (1.500.000 FCFA). Ensuite, après constat du stock dans le magasin et fermeture à double cadenas, Kokari octroi la partie restante du crédit. Cette pratique est utilisée par exemple avec les groupements Hadikai de Maradi et Zoumoutchi de Tibiri. Néanmoins, ce n'est pas toutes les OB qui ont accès à cette avance sur le crédit warrantage.

Dans le tableau 4 il y a un résumé des crédits octroyés par Kokari dans le cadre de la commercialisation des produits agricoles et du warrantage. Il n'a pas été possible de distinguer les montants exacts des deux types de crédit, mais on estime qu'au moins la moitié du montant totale est du crédit warrantage classique.

Tableau 2 : Situation des crédits commercialisation des produits agricoles ou warrantage octroyés par COOPEC / Kokari entre 2009 et 2013

Années	2009	2010	2011	2012	2013	TOTAL
Commercialisation des produits agricoles ou warantage	396.449.400	626.162.900	401.100.250	254.885.860	349.820.330	<b>2.028.418.740</b>

Source : données COOPEC/Kokari 2014

Il faut remarquer que selon le directeur de la COOPEC Kokari, l'évolution du warrantage est surtout liée aux aléas climatiques et à la disponibilité des infrastructures de stockage : son constat est que le plus souvent le warrantage marche là où il y a des partenaires qui financent des infrastructures (come la FAO et la coopération japonaise par exemple). Les magasins ne peuvent pas être financé entièrement par les OB elle mêmes. Aussi, il est difficile de mettre en place des crédits sur 4 à 5 ans pour financer la construction de magasins. Les paysans souvent construisent des magasins en *banco* (brique en terre), qui ne sont pas aptes à une bonne conservation des produits agricoles. Kokari propose quand même de poursuivre le partenariat avec les PTF : eux pourraient financer le ciment, les tôles et le maître d'œuvre, et les OB devraient contribuer avec le sable, la main d'œuvre, et la nourriture (avec une contribution estimé à environ le 25% du coût total). Selon le président Kokari, au Niger il y a des exemples qui ont bien fonctionné, par exemple à Sibiri dans le département de Walam (avec un appui de la part du PAM ou avec Afrique Verte).

### 3. Les expériences des Organisations Paysannes

L'aide technique principale financée par la coopération belge « la Capitalisation des bonnes pratiques en appui à la production agricole et à la sécurité alimentaire » a produit quelques études de cas utiles sur des organisations particulières. Cet appui a durée de 2009 à 2013. Dans cette section on discute de la participation des femmes au warrantage, puis du cas de l'Union Cigaba de Konkorindo. Ensuite, une analyse plus approfondie du cas de la FUGPN Mooriben est présentée.

### **3.1. La participation des femmes au warrantage**

D'une façon générale, il faut remarquer qu'au Niger les femmes participent activement au warrantage, spécialement avec certains produits comme l'arachide et le voandzou qui sont plutôt des spéculations féminines car généralement produites sur de petites superficies et dont la culture ne nécessite pas de gros apports en intrants.

Dans le cas de l'Union Alhéri de Gobéri, bien que les chiffres exacts ne soient pas disponibles, la FAO (2012) estime que « la moyenne annuelle de crédit warranté s'élève à 15.000.000 FCFA. Selon les membres de l'union, les femmes seraient bénéficiaires de plus de 60% des montants accordés ». L'Union a été fondée en 2001 par deux OP, dont une masculine et l'autre féminine, qui ont commencé à faire du warrantage dès la campagne 1999/2000, avec l'appui du projet Intrans de la FAO. Selon la FAO, en 2012 l'Union Alhéri « regroupe 75 OP (28 masculines, 35 féminines et 12 mixtes), totalisant 2.938 membres (1.389 hommes et 1.549 femmes), répartis dans 40 villages ». A exception de la campagne 2011/2012, qui a été mauvaise, l'Union a toujours fait du warrantage (elle dispose d'un magasin warrantage et de 12 BC). Comme il sera illustré après, dans le cas FUGPN se sont les femmes qui ont warranté le plus dans les années passées.

On peut retenir que le warrantage au Niger a amélioré sans doute la visibilité des OP féminines et a renforcé le rôle des femmes au niveau du ménage (FAO 2012). Toutefois, la participation des femmes au warrantage ne peut pas être considérée comme un processus équitable, car elles souffrent à la base d'un manque d'accès à la terre et aux facteurs de production, ce qui limite leur capacité de production. En effet, pour ce qui concerne les céréales sèches, le niébé, et le sésame il s'agit de produits qui sont cultivés sur de plus grands espaces, généralement sous la responsabilité des hommes. En réalité toutes ces spéculations sont produites par les deux sexes, mais dans des proportions différentes (FAO 2013). De plus les femmes sont souvent écartées de la prise de décisions, des relations commerciales, des négociations avec les IMF, des discussions organisationnelles et des procédures de suivi et de contrôle.

Néanmoins le warrantage « présente pour les productrices des intérêts autres que l'aspect financier, notamment sur les plans social et politique, à savoir l'ouverture sur la vie publique et sur l'extérieur (voyages d'échanges et visites) ainsi que le renforcement de leurs capacités » (FAO 2013).

### **3.2. Le cas de l'Union Cigaba, Konkorido**

Jusqu'à 2009, l'Union Cigaba de Konkorido était la plus performante parmi toute les OP qui pratiquait le warrantage communautaire au Niger. D'après FAO (2010), 10 missions de voyages d'échange dans la sous-région (Bénin, Sénégal, Mali, Burkina Faso, Ghana, etc.) sont venues s'inspirer de cette expérience.

L'activité a démarré en 2002/03, et selon les informations fournies par l'Union, les emprunts ont augmenté de 63.8 millions FCFA (avec 25 magasins villageois) en 2005/06, à 112,6 millions FCFA (avec 35 magasins et environ 2.000 membres) en 2008/09. Cette union montrait un engouement sans pareil pour le warrantage, et la valeur des emprunts avait augmenté de façon régulière depuis son début en 2002, avec une seule baisse (en 2007/08) due à la pluviométrie. En 2008/09, le volume des emprunts de cette union représentait presque 20% du total de tout le pays, et le niveau d'adoption représentait environ 480 kg de produit par membre (Coulter et Mahamadou, 2009).

La FAO (2012) informe qu'en 2010, l'Union Cigaba s'est associée à trois autres unions de la zone pour former une fédération d'unions dénommée Fara'a. Coulter et Mahamadou (2009) ont constaté que l'Union avait quelques principes organisationnels très forts. La plupart de sa capacité de stockage était en forme d'entrepôts privés dans la zone et c'était beaucoup moins dépendant de projets venant pour les construire. On pourrait déduire qu'il produisait ainsi la demande d'espace d'entreposage et encourageait les entrepreneurs à construire plus, ou du moins à entretenir ceux qu'ils avaient. Ils ont également constaté que l'Union avait une très bonne façon de gérer le risque des prix de produits agricoles, évitant la fixation automatique à 75% ou 80% du taux valeur-prêt<sup>8</sup> qui prévaut souvent dans les organisations de warrantage communautaire, et appliquant un taux valeur-prêt beaucoup plus bas durant les années de prix élevés.

Le Projet de Gestion de Connaissances et de Genre a fait une revue approfondie de l'Union en 2013 (FAO 2013). Il fournit les chiffres suivants sur l'évolution de la valeur des emprunts jusqu'à 2012/2013 (Tableau 3).

Année	Nombre de villages bénéficiaires des crédits	Montant reçu (FCFA)
2002/03	1	600 000
2003/04	5	1 845 000
2004/05	10	18 783 000
2005/06	29	85 000 000
2006/07	23	68 826 650
2007/08	23	59 480 000
2008/09	25	80 721 000
2009/10	14	58 761 500
2010/11	13	21 747 000
2011/12	12	39 481 500
2012/13	3	14 000 000

Source: FAO (2012, 2013)

D'après les rapports FAO, l'activité a touché son maximum au cours de la campagne 2005/06. La valeur des emprunts pour 2008/09 était inférieure (80,7 millions FCFA contre 85 millions FCFA), et entre 2008/09 et 2010/11 la valeur des emprunts dépassait à peine la valeur de 2004/05. Il attribue la baisse dans cette dernière année à :

- (a) Deux années de crise (2010/11 et 2012/13) où les récoltes sont utilisées essentiellement pour l'alimentation de la famille.
- (b) Le montant financier demandé pour l'opération de crédit n'était pas disponible, ou n'était pas disponible à temps, de sorte que certains producteurs ont été découragés et n'ont pas voulu faire du warrantage la campagne suivante.

Selon le Président de l'Union Cigaba, en 2013 il y a eu seulement 3 villages qui ont fait le warrantage car il y n'y a pas eu l'octroi de crédit de la part de Taanadi : apparemment Taanadi n'a pas eu le financement au niveau des banques. Les 3 villages ont reçu un crédit warrantage octroyé par une mutuelle de Douchi. Pour la campagne 2013/2014, le Président dit qu'au sein de l'Union Cigaba il y a eu 7 villages qui ont reçu un crédit warrantage, pour un total de 12.000.000 FCFA. En effet, Asusu SA a donné 5 millions, le montant restant a été octroyé par Taanadi.

Il est toutefois un peu difficile d'expliquer cette diminution, compte tenu que le financier traditionnel de l'Union (Taanadi) n'est pas la seule IMF qui aurait pu financer l'Union. De plus,

<sup>8</sup> Il s'agit du pourcentage du montant de crédit par rapport à la valeur du stock au moment de la récolte.



l'histoire de performance de l'Union et la taille du client pourrait même avoir attiré une banque commerciale.

Il faut quand même remarquer qu'au sein de l'Union Cigaba certains groupements à partir de 2012 se sont détachés pour aller rejoindre d'autres Unions du département de Dogon Douchi, mais les raisons ne sont pas claires. Aussi, la FAO (2013) a constaté que la Fédération Fara'a fonctionnait seulement sur le papier, sans réaliser aucune activité. Aujourd'hui les membres de l'Union Cigaba de Konkorindo sont 25 groupements dans 25 villages différents. Tous les villages ont un magasin en bonnes conditions, mais apparemment le problème de trésorerie au sein de Taanadi a été une difficulté majeure qui a entravé l'activité du warrantage. Pour cette raison l'Union a commencé à travailler avec Asusu SA, et dans le futur elle espère travailler avec Taanadi pour augmenter le volume du warrantage au sein de ses groupements membres.

Par rapport au manque d'infrastructures pour le stockage, le Projet de Gestion des Connaissances de la FAO (2012) souligne le risque de perte d'autonomie des OP quand elles comptent sur des magasins privés, car les propriétaires peuvent monopoliser une grande partie du stock. Cependant il faut reconnaître le revers de cet argument : le fait d'avoir persuadé des propriétaires privés dans la zone de Konkorido à mettre à disposition leurs magasins à l'initiative du warrantage est un acquis significatif et une exception à la règle générale où les unions/fédérations dépendent des donateurs pour la construction des entrepôts. Par ailleurs la pratique de location des magasins peut induire d'autres entrepreneurs à louer d'avantage des magasins. De plus, comme suggère la FAO (2012), des règles de limitation de sacs peuvent être appliqués, pour éviter que les producteurs plus nantis excèdent avec leurs stocks.

### **3.3. Le cas de la FUGPN Mooriben**

La Fédération des Unions des Groupements Paysans (FUGPN) Mooriben est une des plus ancienne fédération paysanne au Niger. Cinq unions l'ont créée en 1993, et aujourd'hui elle regroupe 27 Unions représentant 1.500 groupements paysans (avec 62.584 membres, dont 61% de femmes).

Dans son historique Mooriben a pu entreprendre un large éventail d'activités qui comprennent l'appui au maraîchage, la microfinance, le warrantage, la gestion des ressources naturelles, les actions humanitaires, et les activités pour renforcer les réseaux (y compris l'alphabétisation). Elle a mis en place, autour de chaque Union, un « système de services intégrés » permettant de gérer les fonctions de sécurité alimentaire (Banques de céréales), d'approvisionnement en intrants (Boutiques d'intrants), d'appui technique (animateurs/trices) et de communication (Radios Communautaires) (SOS Faim 2013).

En matière de financement, la Fédération a expérimenté plusieurs dispositifs en synergie avec ses Unions :

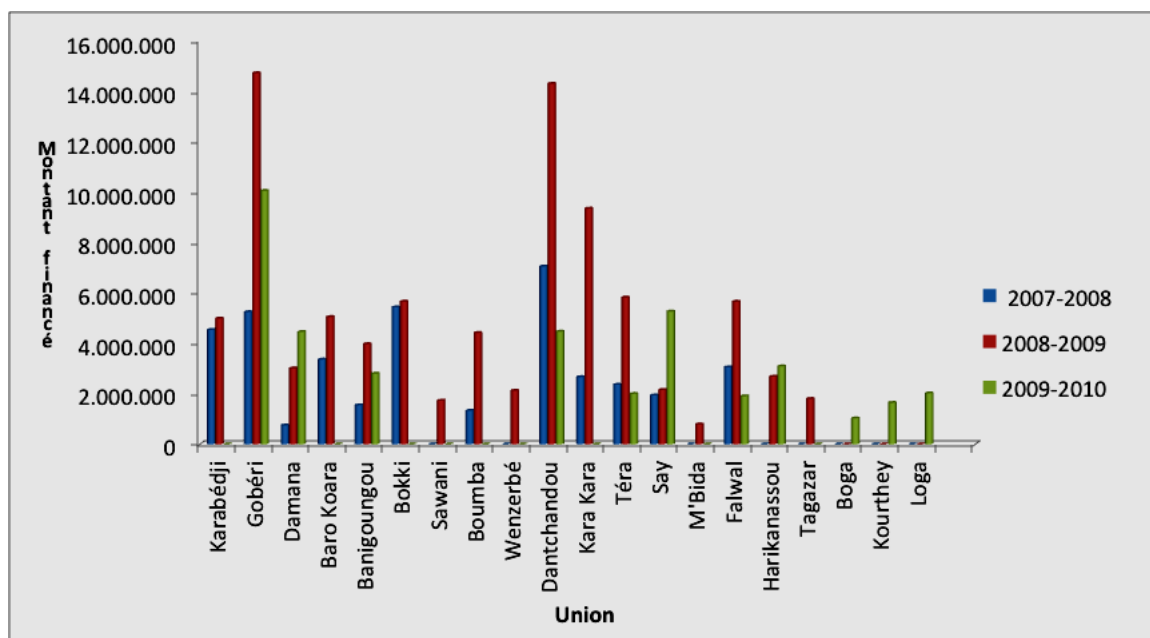
- a) gestion de ressources financières internes au niveau des unions (avec l'appui de la Fédération) jusqu'en 2005 (« crédit autogéré ») ;
- b) gestion directe de lignes de crédit à travers des partenariats des Unions avec des IMF;
- c) création de mutuelles, qui géraient (avant l'application de la nouvelle réglementation) aussi des lignes de crédit mises en place par les bailleurs de fonds ;
- d) contractualisation directe de la Fédération avec des IF.

Par rapport au warrantage communautaire, la Fédération Mooriben a une expérience de plus de 10 ans. Quatre unions en particulier (Karabédji, Dantchandou, Gobéri, et Bokki) la pratiquaient déjà en 2000, bien avant leur adhésion à la Fédération. Après leur adhésion en 2003, la Fédération les a appuyées dans le suivi de l'activité et surtout dans la recherche de

financements. Puis en 2006 la Fédération a élaboré un programme d'appui à la sécurité alimentaire dont le warrantage faisait partie. Ce programme a été mis en œuvre de Février 2007 à Janvier 2010, grâce à un projet de l'Union Européenne qui a mis à disposition un fonds de 40.000.000 FCFA (pour permettre à la Fédération de mobiliser des fonds pour le warrantage) et avec la subvention des magasins.

En effet, entre 2007 et 2010 la Fédération et ses Unions ont enregistré des montants importants de crédit warrantage, avec la campagne 2008/2009 qui a dépassé le 88.000.000 FCFA, (au cours de campagne 2007/2008 et 2009/2010 le crédit warrantage octroyé a été d'environ 39.000.000 FCFA par campagne). Dans le graphique 2 il est montré le volume de crédit warrantage octroyé par Union au cours de cette période.

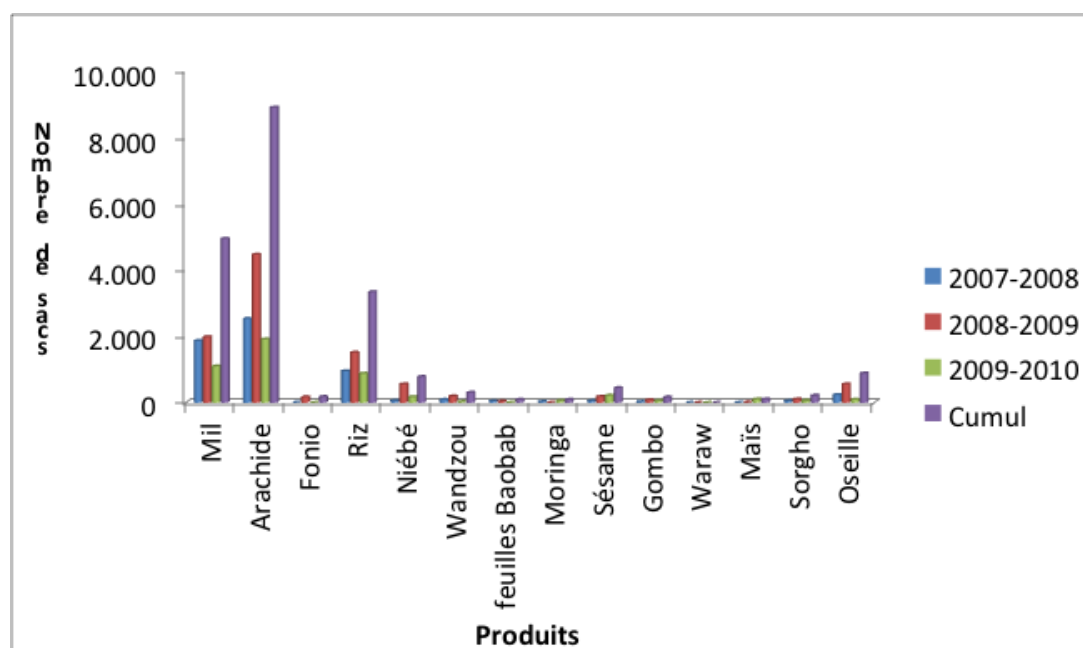
Graphique 2 : Montant du crédit warrantage octroyé au sein des Unions Mooriben  
Source : FUGPN (2013)



Il faut remarquer aussi que la majorité des bénéficiaires du crédit warrantage au sein des Unions Mooriben dans cette période ont été des femmes : 2.204 femmes sur un total de 3.839 bénéficiaires en 2007/2008 (57,4%), 2.717 sur un total de 4.403 bénéficiaires en 2008/2009 (61,7%), et 1.046 sur un total de 1.589 bénéficiaires (65,83%) en 2009/2010.

En cumulant les trois campagnes warrantage, le nombre total de sacs (d'environ 100 kg) est de 20.401, pour un total estimé d'environ 2.041 tonnes des produits warrantés. L'arachide (produits cultivé surtout par les femmes en milieu Djerma, où la Fédération Mooriben se trouve) est le premier produit stocké (43,57%), le mil le deuxième (24,19%), le riz le troisième (16,33%). Le niébé correspond seulement au 3,81% du total, avec l'oseille qui totalise 4,32%. Le graphique 4 résume le nombre de sacs par spéculation agricole pour la période 2007-2010.

Graphique 3 : Nombre de sacs stockés repartis par spéculation agricole période 2007-2010.  
Source : FUGPN (2013)



Jusqu'en 2010 le warrantage était considéré par Mooriben comme une activité clé pour attirer les paysans et augmenter le rayonnement des unions. Néanmoins, malgré l'augmentation des quantités warrantées, la Fédération considère l'expérience de 2008/09 comme une réussite partielle. En effet, selon le rapport PASA (Projet d'Appui à la Sécurité Alimentaire), la quantité warrantée dans les deux années « correspond à 46% de l'objectif assigné pour les trois années du projet. La faiblesse relative de cette proportion est surtout due à des difficultés rencontrées durant les deux années dans le financement de l'opération.

En effet, la plupart des producteurs ont des besoins pressants qu'ils veulent satisfaire avec le warrantage, mais les fonds nécessaires à l'octroi n'étant pas tout de suite disponibles, il arrive que plusieurs producteurs s'impatientent et retirent leur stock» (Coulter et Mahamadou 2009). En réalité la Fédération à l'époque avait priorisé la négociation d'un taux d'intérêt plus intéressant avec SICR-Kokari (en remplaçant Taanadi comme source principale de financement), mais le délai occasionné par les négociations avait eu une retombée sur l'activité : beaucoup de paysans avaient retiré leurs produits des magasins de stockage.

En générale, une des difficultés majeures rencontrées par Mooriben dans le cadre du warrantage a été l'insuffisance de financement pour certaines années (offre inférieures à la demande). Par exemple en 2010, sur une demande des Union d'environ 72.000.000 FCFA, la disponibilité a été seulement de 35.000.000 FCFA. Par contre, parmi les perspectives de développement du warrantage, la Fédération préconise d'aller vers une décentralisation du mécanisme, car le coût opérationnel lié au suivi de l'opération de la part de la Fédération sont très élevés (FUGPN 2013).

Mooriben, à partir de 2011, a négocié une convention avec la BAGRI, signée en juin 2012. Cette convention permet aux Unions de recevoir trois types différents de crédit : un *crédit avance de campagne*, le *warrantage* et un *crédit commercialisation des produits agricoles*<sup>9</sup>, à un

<sup>9</sup> Le crédit commercialisation des produits agricoles permet aux Unions de Mooriben d'acheter une partie de la production de producteurs/productrices membres à la récolte et de la revendre quand les prix sont plus favorables

taux d'intérêt de 10,75% l'an (dégressif). Les frais de gestion sont à 1,50% du montant total octroyé, dont le 0,50% est restitué à la fin de l'opération, après remboursement. La Fédération a mis ses fonds propres comme fonds de garantie au sein de la BAGRI : pour le crédit commercialisation la BAGRI demande 10% de garantie, pour le crédit avance de campagne il s'agit de 50%. Ce sont des conditions favorables, particulièrement pour le crédit commercialisation des produits agricoles. La Fédération demande quand même que les Unions versent le 10% comme épargne nanti auprès de son compte bancaire, avant d'autoriser l'opération avec la BAGRI.

La première opération de crédit en partenariat avec la BAGRI a eu lieu au cours des récoltes de 2012 : quatre Unions ont pris un crédit commercialisation pour un montant total de 32.000.000 FCFA. En 2013, sur les 27 Unions, la Fédération a décidé de présenter les dossiers de 14 Unions (pour un total de 112.189.000 FCFA), qui ont demandé à la fois un crédit d'*avance de campagne* et/ou et un crédit commercialisation.

Par rapport au crédit avance de campagne, les paysans ont remboursé en nature et les Unions ont stocké cette production. Les sacs stockés ont toujours les noms de ceux qui ont remboursé (comme pour le warrantage communautaire). Trois mois après soit le producteur/productrice rembourse en espèce soit les sacs sont vendus et la différence est donné au propriétaire (ristourne).

Le crédit est octroyé au maximum sur une période de 9 mois et il a l'avantage, par rapport au warrantage, d'être octroyé au début de la campagne (non pas à la récolte), en pleine période de soudure. Il y a quand même le risque que les paysans (pour plusieurs raisons) n'arrivent pas à rembourser. Néanmoins, au cours de la campagne 2013/2014 il n'y a pas eu des problèmes de remboursement. Le mécanisme avait été testé en 2010 avec 5 Unions et un peu plus de 30 millions de fonds propres Mooriben.

**Il n'y pas eu de crédit warrantage entre 2011 et 2013**, bien que ce produit soit compris dans la convention avec la BAGRI. La dernière opération de warrantage a été celle de l'union de Gobéri (dans la Région de Dosso) au cours de la campagne 2011/2012, avec un financement de la COOPEC Kokari d'environ 16.000.000 FCFA.

Selon le responsable de programme microfinance au sein de la FUGPN Mooriben, M. Nouhou Mouhamadou, le constat est que les Unions n'ont pas demandé du crédit warrantage, et la question qu'il pose est : « est-ce que le warrantage n'est pas plus favorable pour les IMF ? En effet, les IMF ont un crédit sûr, elles ne risquent rien. Par contre pour les paysans l'opération peut prendre beaucoup de temps » (Nouhou *pers. comm.* 2014). Cela dit, Mooriben n'a pas abandonné le warrantage, et dans les perspectives il est prévu de relancer un processus de sensibilisation/information surtout au sein de villages qui connaissent moins le produit warrantage.

A partir de 2012, grâce à la convention avec la BAGRI, le volume de crédit a augmenté considérablement par rapport aux années précédentes. Avant, l'expression de besoin de la part des membres de Mooriben ne pouvait pas être satisfaite par la Fédération. Pour Mooriben, le crédit commercialisation des produits agricoles constitue une amélioration du crédit warrantage classique : les Unions (celles recommandées par la Fédération) prennent un crédit pour acheter la production aux membres dès qu'ils arrivent avec leurs stocks au magasin. Cela permet

---

(vente différée avec ristourne). Le crédit avance de campagne, par contre, permet aux producteurs/productrices d'acheter les intrants agricoles et de payer la main d'œuvre.

d'éviter que les plus petits producteurs bradent leurs récoltes (car ne peuvent pas attendre les longueurs du système warrantage communautaire avec le système de double cadenas).

Toutefois, il y a deux contraintes à signaler pour ce type de montage de crédit (notamment pour le crédit avance de campagne) : il faut mobiliser des sommes plus importantes de liquidité par rapport au système de warrantage, et il faut que dans le cadre du crédit de campagne les producteurs remboursent (ce qui n'ait pas toujours escompté). Par ailleurs, il faut reconnaître que la FUGPN a pu se passer du système de nantissement parce qu'elle disposait de fonds propres qui servait de garanties pour le prêt, qui ne serait pas le cas avec la plupart des OP nigériennes.

#### **4. Rentabilité, sécurité alimentaire et autres facteurs de motivation**

La rentabilité financière et la sécurité alimentaire du modèle de warrantage paysan sont des facteurs importants de motivation, mais pas les seuls. Les producteurs semblent l'estimer comme une forme « d'épargne forcée » et comme une façon de retirer une partie de leur récolte de la vue des proches (pression sociale) ou d'éviter la tentation de la vendre pour financer mariages, baptêmes, funérailles etc.

C'est techniquement simple et permet aux producteurs de mieux gérer leurs ressources physiques et financières et ceci facilite l'adoption de technologies de production plus rentables. Pas nécessairement en facilitant l'acquisition d'intrants avec des prêts, mais plus indirectement en améliorant l'épargne du ménage et leur trésorerie (Marchal 2010). Les prêts facilitent aussi une gamme d'activités génératrices de revenus de contre-saison, quoique la mesure à laquelle les fermiers les font en réalité ait été mise en doute dans la littérature (Wampfler 2008).

Les producteurs semblent préférer stocker leurs produits sous leurs noms individuels, plutôt que mélangés par catégorie. L'explication semble se trouver dans :

- (a) les difficultés techniques et le coût supplémentaire d'assurer une catégorie uniforme (genre certification agricole) ;
- (b) le fait que généralement les plus grands producteurs préfèrent être autonomes dans la disposition de leurs produits alimentaires ;
- (c) la conservation d'identité leur donne un plus grand sentiment de propriété de l'opération warrantage.

Au Niger, **un des aspects le plus intéressants du warrantage communautaire** a été une meilleure promotion de la sécurité alimentaire locale par rapport aux banques de céréales (BC) qui ont été promues avec un succès limité durant les 35 années passées. De plus, l'introduction du warrantage semble être une façon viable d'encourager la coopération parmi les producteurs, avec des retombées positives sur le dynamisme et l'efficacité des OP, notamment pour ce qui concerne la gestion des stocks agricoles et la négociation des produits financiers avec les IMF.

En résumant, **les principaux avantages du warrantage** sont :

- (a) la réduction du phénomène du bradage des récoltes ;
- (b) la possibilité du financement d'activités de contre-saison (embouche, maraîchage, petit commerce etc.) ;
- (c) l'amélioration de la sécurité alimentaire en période de soudure ;
- (d) la réduction de l'endettement en période de soudure ;

- (e) augmentation de la capacité de financement de la campagne agricole pluviale suivante grâce aux revenus issues de la vente à des prix favorables et des revenus de contre-saison ;
- (f) la redynamisation des groupements (OP) à la base autour de cette activité ;
- (g) la diversification et la sécurisation du portefeuille rural et agricole des IMF.

En ce qui concerne les obstacles, quelques producteurs ne seront probablement pas prêts à adopter la pratique à cause de sa nature centralisée et la discipline qu'elle exige, c'est-à-dire le besoin de stocker des produits alimentaires sous clé à un emplacement central et accepter un calendrier unique pour constituer le stock, le financement, le remboursement et l'ouverture des magasins.

En résumant, **parmi les inconvénients du warrantage**, on peut citer les difficultés organisationnelles liées à la phase de stockage groupée, montage de dossier groupé et remboursement groupé ; cela peut engendrer de frustrations parmi les paysans qui stockent les premiers et qui doivent attendre un certain temps avant de recevoir le crédit, ou parmi les paysans qui remboursent les premiers et voudraient recevoir leurs sacs avant d'autres membres :

- (a) les éventuels retards dans l'octroi de crédit exclu de facto les producteurs les plus pauvres et vulnérables ;
- (b) tensions de trésorerie de la part des IMF ;
- (c) les coûts liés au suivi des stocks (qui demande un certain degré d'organisation des OP et des IMF impliquées).

En ce qui concerne la rentabilité financière du warrantage communautaire, le Tableau 7 (repris dans le rapport de Coulter et Mahamadou 2009) analyse la rentabilité du warrantage pour le mil et le niébé, pour les deux marchés (Gaya et Tchadoua), d'où ils ont pu obtenir les données des séries de prix aux producteurs les plus complètes dans la zone ouest et région de Maradi, de 1998/99 à 2007/08. Ils ont trouvé que le stockage du mil laisse aux paysans un gain sur leur capital investi (c'est-à-dire la partie pas financée par le prêt) de 19% et 40% pour ces deux marchés, tandis que pour le niébé le gain était de 76% à 113%. Toutefois il faut noter que ces résultats ne sont que des moyennes à travers les années, et qu'ils cachent des variations énormes d'une année à l'autre (dans certaines années les paysans éprouveraient des pertes sur capital propre investi).

**TABLEAU 7: ANALYSE DE GAINS/PERTES DES PAYSANS EN WARRANTAGE**

Produit	Marché	Nombre d'années avec données	GAIN moyen (Décembre a Juin)			
			Brut en FCFA	en Net en FCFA	% en après intérêts	% sur capital propre
Mil	Gaya	10	38.2	16.7	16%	40%
	Tchadoua	10	33.0	7.7	8%	19%
Niébé	Gaya	8	72.8	43.9	30%	76%
	Tchadoua	10	85.6	57.0	47%	113%

Source des données: SIMA 2009

Les paysans gagneraient beaucoup plus sur le niébé que sur le mil, ce qui n'est pas surprenant compte tenu du fait : (a) qu'ils gardent beaucoup plus le mil sans financement dans leurs foyers pour consommation en soudure, et quelques-uns peuvent même faire le stockage pluriannuel, et ; (b) que le niébé est un produit de rente difficile à stocker dans le foyer. Toutefois, si les paysans peuvent maîtriser le système de triple ensachage, et s'approvisionner des sacs, ils n'auraient aucun problème.

L'analyse des variations moyennes saisonnières des prix entre 2003 et 2013 du maïs, mil, niébé et arachide cultivés au Niger confirme que le produit avec le plus de variation entre la récolte et la période de soudure est le niébé, suivi par le petit mil et l'arachide.

Bien qu'il soit probable que la variation moyenne des prix de mêmes produits dans les marchés les plus éloignés soit plus forte, il faut rester prudent par rapport à la détermination de la valeur du montant de crédit warrantage à octroyer lors des récoltes. Niébé à part, il serait envisageable de ne pas dépasser une évaluation de 70% de la valeur des stocks du petit mil, arachide et maïs. Cela éviterait des problèmes lors que la variation des prix soit minime ou même à la baisse et les producteurs/productrices soient obligés à vendre leurs stocks warrantés pour rembourser le crédit.

En général, il faut remarquer que les interventions de l'Etat et des PTF sur les marchés des produits agricoles (avec la subvention des certaines produits de consommation) peuvent influencer fortement l'évolution des prix. Au-delà donc d'une certaine prudence dans l'évaluation du pourcentage de crédit warrantage par rapport à la valeur du stock à la récolte, il est importante qu'une synergie entre l'Etat (et les services techniques), les PTF et les OP faitière sur les différentes politiques d'intervention sur les marchés agricoles soit fonctionnelle.

## 5. Systèmes de Tierce Détention

Coulter et Mahamadou (2009) avaient trouvé que la tierce détention se pratiquait très peu au Niger, dû surtout au manque de professionnalisme dans ce domaine, mais aussi aux habitudes des commerçants et des banques, qui ont tendance à prioriser les relations personnelles sur les garanties physiques.

### Ajout du RECA

*La tierce détention est également un mécanisme permettant de garantir un crédit par le dépôt d'un stock. C'est un mécanisme par lequel des marchandises sont placées sous le contrôle d'une tierce partie qui atteste de l'existence, la qualité, la quantité du stock et assure sa surveillance.*

*La tierce détention est matérialisée par une lettre de tierce détention remise au créancier, ce qui facilite la mise en place d'un nantissement ou gage.*

*La tierce détention est donc un mécanisme proche du mécanisme de warrantage qui **diffère par la forme et la matérialisation de la garantie** : à la différence du warrantage, dans le cas de la tierce détention, la garantie n'est pas constituée par un document transmissible.*

*Horus, 2014*

A nos jours, il y a quelques signes que l'activité se développe progressivement, bien que moins vigoureusement qu'au Burkina Faso. Selon les informations collectées, au Niger il y a au moins deux banque commerciales qui font de la tierce détention : BOA Niger et Ecobank. Il s'agit surtout de la tierce détention pour des produits d'importation, notamment le sucre, l'huile, le riz, le blé, le lait en poudre et les bouteilles de gaz vides. Les deux banques collaborent au Niger avec la société anonyme Auxiliaires de Garanties Générales et de sûretés (AUXIGAGES SA),

qui est spécialisée en entreposage et manutention des stocks, tierce détention, dépôt sous douane, transport et surveillance de marchandises.

AUXIGAGES SA a son siège au Mali (à Bamako) et elle a différentes succursales dans la sous-région, dont le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Niger. Si un grossiste a besoin d'acheter des produits d'importation, il demande un préfinancement à la banque. Puis, une fois la marchandise arrivée au Niger, AUXIGAGE SA veille sur le stock dans ses propres entrepôts ou auprès d'un magasin du client (dans ce cas avec un système de double cadenas). Quand la banque reçoit un versement de la part du client, elle autorise AUXIGAGE SA à une relâche (une mainlevée) pour la partie de la marchandise correspondante. Selon son gestionnaires de dossiers, AUXIGAGE SA écoule environ 2.000 tonnes de sucre par mois (20.000 T par an *grosso modo*). Par rapport à l'huile, il est stocké en bidon de 25 litres, et en 2013 AUXIGAGE SA a géré un stock d'environ 150.000 bidons. Par rapport au riz importé, en 2013, AUXIGAGE SA a géré un stock d'environ 1.000 tonnes, tandis qu'en 2014 le stock est autours de 4.400 tonnes. Il faut remarquer aussi qu'AUXIGAGE SA a récemment signé avec ADDAX.com un 1<sup>er</sup> contrat de tierce détention d'un stock de gomme arabique (22 tonnes) pour l'exportation (avec une perspective d'arriver à 70 tonnes dans le moyen terme), en partenariat avec Ecobank. Apparemment ADDAX.com a signé d'autre contrat de tierce détention avec d'autre tiers détenteur (FUGACE). Dans un entretien auprès du journal Sahel Dimanche (SD 2013), le directeur de ADDAX.com note avoir reçu une commande de 44 tonnes de gomme arabique en 2013, et d'avoir comme objectif d'arriver à commercialiser dans le long terme jusqu'à 1.000 tonnes.

Le président de la BOA Niger signale que pour le moment des opérations de tierce détention pour l'exportation de la gomme arabique n'ont pas eu lieu chez eux à cause de faibles quantités présentes au Niger et à une variation de prix qui n'est pas très élevé. Par contre, il relance le potentiel d'une opération de tierce détention avec une légumineuse d'origine indienne récemment introduite au Niger, la *gomme guar*. Cette plante est communément utilisée comme additif alimentaire dans l'industrie agro-alimentaire mondiale, mais plus récemment elle a vu augmenter considérablement, son prix grâce à son emploi dans l'industrie pétrolière, qui recherche ses « propriétés épaississantes [... *qui*] sont utilisées pour la production en plein expansion des gaz de schistes, notamment aux Etats Unis » (RECA 2013).