



AcSSA - AMASSA - APROSSA - Afrique Verte
Membres d'Afrique Verte International

Incidences des variations du prix du mil local sur le warrantage du mil au Niger

Période d'étude : 2001-2010

**par Afrique Verte International :
AcSSA Afrique Verte Niger
Afrigue Verte**



Extrait paru en février 2012
Document initial décembre 2010



Inter-réseaux
Développement rural



Rédaction de cet extrait :

- **Bassirou NOUHOU : AcSSA Afrique Verte Niger**
- **Caroline BAH : Afrique Verte**

Ce document est extrait d'un document plus volumineux :

**Renforcer les capacités
des réseaux d'organisations agricoles
par l'analyse de l'évolution du prix des céréales locales
au Burkina, Mali, Niger,
durant la période 2001-2010
...et ses incidences sur le warrantage au Niger.**

**par Afrique Verte International :
AcSSA Afrique Verte Niger
APROSSA Afrique Verte Burkina
AMASSA Afrique Verte Mali
Afrique Verte**

Ce travail de capitalisation a été réalisé dans le cadre du Projet de renforcement des capacités des réseaux d'organisations agricoles en matière de politiques agricoles, alimentaires et rurales (Réseau Paar) financé par l'Agence Française de Développement et dont la maîtrise d'ouvrage est assurée par ADEPRINA/Inter-réseaux Développement rural.

Pour en savoir plus, références Afrique Verte :

www.afriqueverte.org

Bulletins PSA : 130 bulletins mensuels : de juin 2001 à février 2012

Bulletin PSA spécial n° 100, août 2009

Fiches documentaires :

- [2008, crise alimentaire mondiale ou effondrement du pouvoir d'achat ?](#) (2008) et ses conclusions sur la transformation agroalimentaire au Sahel
- [Guide d'information sur les bourses céréalières pour les partenaires de la filière](#) (2008)
- [2005 : famine au Niger ?](#) Crise alimentaire au Sahel, éléments de réflexion (2005)
- [Au 21ème siècle, pourquoi la faim ?](#) (2004)
- [L'agriculture au Sahel](#) (2004)
- [Les banques de céréales](#) (2003)
- [Conséquences de la crise ivoirienne sur les pays sahéliens enclavés](#) (2002)

Flashes d'informations Afrique Verte :

<http://www.facebook.com/afrique.verte.international>

1. CADRE DE L'ETUDE

En 2001, Afrique Verte a pris l'initiative de relever mensuellement les prix des céréales dans les zones où l'association intervenait car, à cette époque, il était difficile d'obtenir ces informations, pourtant utiles aux organisations paysannes souhaitant vendre ou acheter des céréales.

Aujourd'hui, la situation a beaucoup évolué : les systèmes nationaux d'observation des marchés agricoles produisent régulièrement des données détaillées et concernant de très nombreux produits agricoles. Néanmoins, Afrique Verte a poursuivi la collecte de données sur les prix, ce qui permet à l'association de disposer de séries assez complètes et de participer à la diffusion des informations.

Ce travail est publié mensuellement dans le bulletin « Point sur la situation alimentaire au Sahel », accessible sur Internet : www.afriqueverte.org. Ainsi, cette étude capitalise 9 années de collecte de prix des céréales au Burkina, au Mali et au Niger.

2. NIGER : Analyse des prix 2001-2010

CARACTÉRISTIQUES DES ZONES COUVERTES PAR L'ÉTUDE

Au Niger, l'étude porte sur 6 marchés régionaux : Agadez, Dosso, Maradi, Niamey, Tillabéry et Zinder.

Agadez : Zone à vocation pastorale, les activités agricoles se limitent essentiellement au maraîchage. Les céréales consommées dans la région viennent de la zone sud du pays mais aussi des pays limitrophes au Nord, notamment l'Algérie. Le marché d'Agadez est un **marché de consommation**.

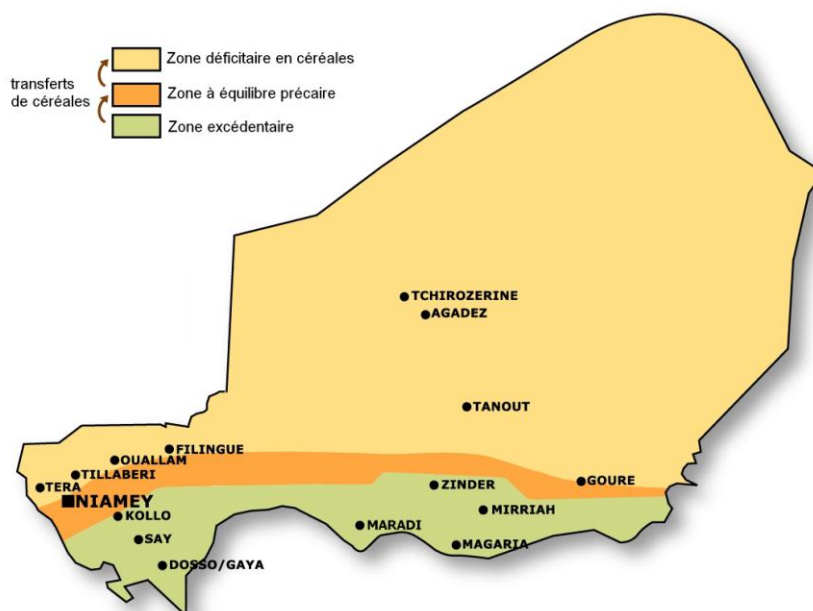
Dosso : une des principales régions agricoles du pays. La région est généralement excédentaire. Du fait de sa position géographique dans la région et par rapport à la capitale Niamey, le marché de Dosso est à la fois un **marché de consommation mais aussi de collecte secondaire**.

Maradi : La région fait partie des bassins céréaliers du Niger par l'importance de sa production locale et l'existence de circuits commerciaux avec le Nigéria voisin. Le marché de Maradi est un **marché de collecte secondaire** où s'approvisionnement les opérateurs de Niamey, de Tahoua et d'Agadez.

Niamey : Zone urbaine à vocation commerciale et administrative, Niamey se positionne comme un important **marché de consommation** pour la communauté urbaine de Niamey mais c'est aussi un **marché de collecte** pour les 6 départements de la région de Tillabéry, notamment ceux du nord.

Tillabéry : La région se place au premier rang pour la production de riz. Pour les cultures sèches (mil, sorgho), la zone est à équilibre précaire (les bonnes campagnes alternent avec les mauvaises). Le marché du chef lieu de la région est plutôt un **marché de consommation**. Il se démarque des marchés des autres régions par la forte présence du riz local sous forme étuvé ou riz blanc.

Zinder : Le marché de Zinder présente les mêmes caractéristiques que celui de Maradi. La région est globalement excédentaire. Ce marché qui approvisionne régulièrement la région d'Agadez, est aussi très lié à celui de Kano au Nigéria.



ANALYSE DE L'ÉVOLUTION DES PRIX

A la lumière des courbes du graphique 1, on remarque une variation saisonnière entre la période de récolte et la période de soudure, au cours de 6 campagnes sur 9. Toutefois, cette variation est plus significative sur 3 campagnes : 2001-2002, 2004-2005 et 2007-2008. Les amplitudes saisonnières les plus importantes ont été enregistrées entre octobre 2004 et août 2005 avec un taux de variation de 147 % sur le mil à Maradi.

Sur 9 campagnes agricoles, seulement 3 (soit 33% des cas) suivent nettement le « schéma théorique » d'évolution saisonnière des prix : 2001-2002, 2004-2005, 2007-2008.

En comparant avec les résultats de la campagne, on remarque que 2001-2002 et 2004-2005 avaient enregistré des bilans bruts déficitaires. Par contre, l'évolution significative au cours de la campagne 2007-2008 a été influencée par la hausse mondiale des prix alimentaires et des matières premières).

Bilan céréalier (BC) des 10 dernières campagnes agricoles

en tonnes	2000 - 2001	2001 - 2002	2002 - 2003	2003 - 2004	2004 - 2005	2005 - 2006	2006 - 2007	2007 - 2008	2008 - 2009	2009 - 2010
Besoin alimentaire	2.500.000	2.700.000	2.786.000	3.000.000	3.000.000	3.081.776	3.251.000	3.353.201	3.586.242	3.428.686
Production disponible	2.000.000	2.700.000	2.965.000	3.196.000	2.550.000	3.102.888	3.475.000	3.353.424	4.019.108	3.174.750
BC brut	- 516.360	-5.400	+ 179.000	+ 196.000	- 450.000	+ 21.112	+ 225.000	+101.000	+433.000	- 254.000
BC net	- 163.000	+ 254.500	+ 389.500	+ 464.000	- 223.000	NC	+ 455.000	+303.000	+751.000	+37.000

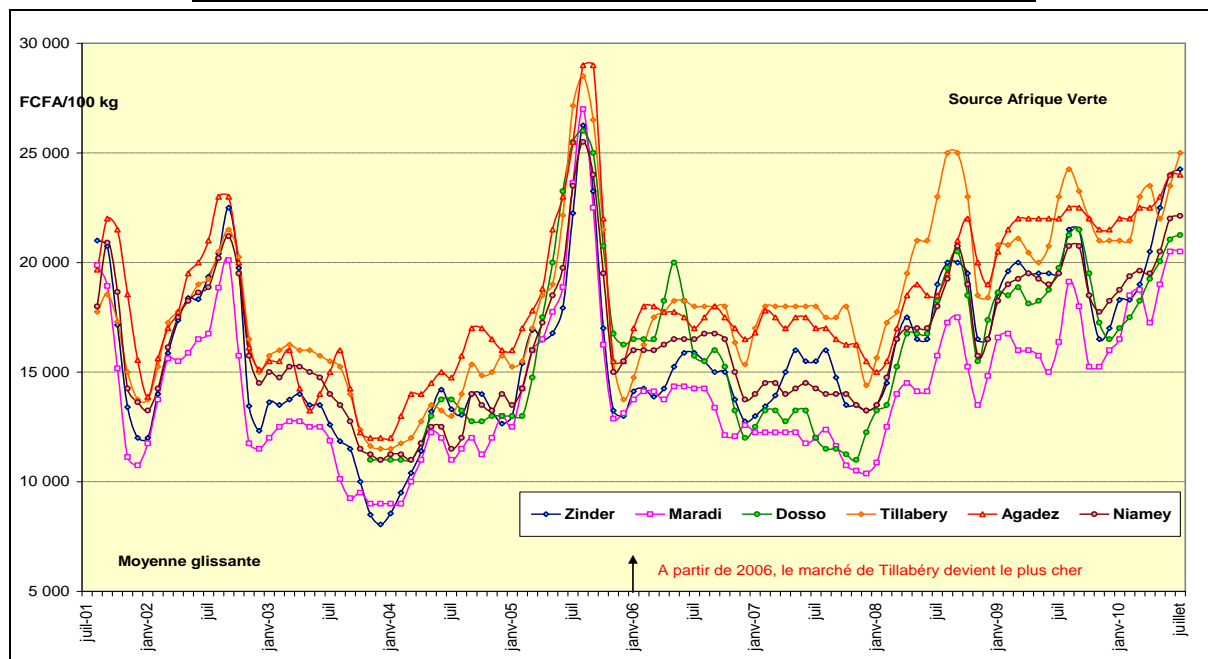
En rouge, les bilan bruts déficitaires

En vert, le seul bilan brut excédentaire à plus de 10% des besoins nationaux

Source : DS - MDA NC : non communiqué

Aussi, on remarque que sur 3 autres campagnes : 2002-2003, 2005-2006 et 2006-2007, l'évolution des prix entre la période de récolte et de soudure est à la stagnation, si elle n'est pas négative.

Graphique 1 : Evolution du prix du mil au Niger, 6 villes, 2001-2010



VARIATION INTER ANNUELLE

La variation inter annuelle des prix indique que les plus bas prix ont été enregistrés fin 2003 (BC brut : +179.000 tonnes), début 2004 (BC brut : +196.000 tonnes), tandis que les prix les plus élevés ont été observés en 2005 (BC brut : -450.000 tonnes), puis entre fin 2008 (BC brut : +101.000 tonnes) et 2010. La forte hausse des prix en 2005 était liée à un problème de pénurie sur les marchés nationaux et même sous-régionaux. Pour y faire face, les ménages ruraux et les partenaires au développement ont substitué au mil le riz dont le prix n'avait pas encore augmenté.

Depuis janvier 2008, les prix se maintiennent à un niveau relativement élevé et ce, malgré les importants excédents bruts enregistrés après les campagnes 2006-2007, 2007-2008 et 2008-2009. La hausse des prix sur le marché international s'est donc répercutée sur les prix domestiques.

VARIATION SPATIALE

L'analyse de l'évolution des prix par région fait ressortir que de 2001 à 2006 le marché d'Agadez était le plus cher. Il était suivi de Tillabéry qui malgré son caractère agricole, affiche fréquemment depuis fin 2006, des prix plus élevés qu'Agadez. En effet, Agadez bénéficie d'un circuit d'échange avec l'Algérie d'où elle importe du riz et des pâtes alimentaires qui ont permis de contenir la demande en céréales locales.

En général sur la période d'étude, le marché de Maradi confirme sa position de marché de collecte en affichant les prix les plus bas par rapport aux autres régions. Il est suivi de Zinder jusqu'en fin 2006, date à partir de laquelle, Dosso se positionne au 2^{ème} rang des marchés les moins chers.

Globalement les prix des 3 marchés (Maradi, Zinder et Dosso) confirment leur position de marché de collecte. Niamey la capitale qui bénéficie de l'afflux de stocks à partir de Maradi, du Burkina Faso et du Mali, affiche des prix nettement inférieurs à ceux de Tillabéry.

ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

L'offre en céréales : les céréales produites au Niger sont dans une grande proportion constituées du mil et du sorgho, base de l'alimentation des populations. Elles sont cultivées sur plus de 9.000.000 ha par an. L'offre régulière provient la production nationale qui fluctue au gré des campagnes. Après le mil et le sorgho, vient ensuite le riz, cultivé sur 14.000 ha, et le maïs pour seulement 1.500 ha d'emblavure. Ces deux dernières céréales sont donc en grande partie importées.

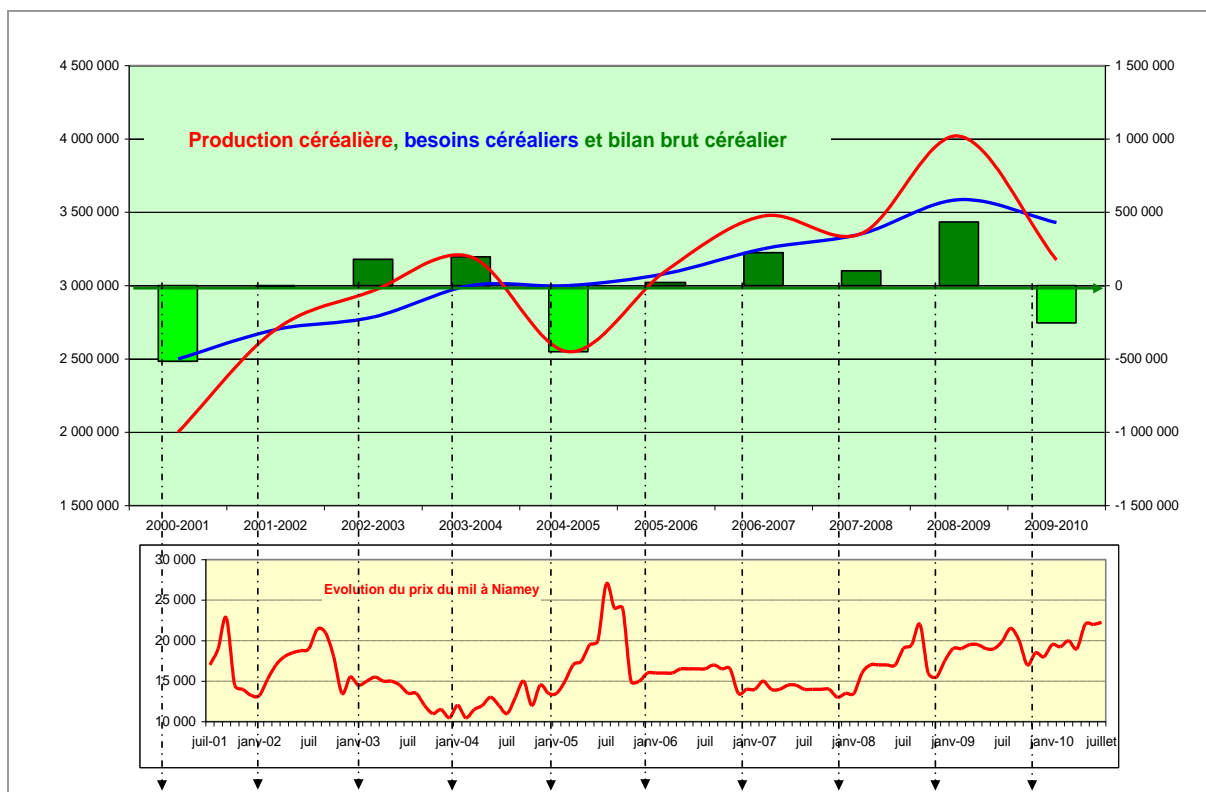
La demande en céréales : Au Niger, la demande des céréales varie au rythme de l'évolution démographique, car elle est constituée essentiellement de la consommation humaine. La demande ne s'est pas diversifiée, toutefois, on enregistre de légères modifications dans les habitudes alimentaires, notamment l'importance croissante de la consommation du maïs, alors que sa production est restée marginale. La demande de l'industrie agro-alimentaire reste faible, notamment pour le mil et le sorgho. Seul le paddy des périmètres irrigués fait l'objet d'une transformation industrielle.

Le système d'élevage au Niger est resté majoritairement extensif et la demande céréalière pour l'alimentation animale est quasiment nulle.

Pour analyser l'évolution des prix sur le marché national, le bilan céréalier brut nous semble significatif car l'offre des principales céréales (mil et sorgho) dépend plus de la production nationale que du solde import/export. En effet, les importations ne sont opérées massivement qu'en année de crise et les exportations sont difficiles à mesurer, notamment vers le Nigeria car de nombreuses transactions passent par des canaux plus ou moins informels. **Voir Fiche Afrique Verte « 2005 : crise au Niger ? »*

Un bilan céréalier brut largement déficitaire présage d'une crise alimentaire dans les mois qui suivent (cas des campagnes 2000-2001, 2004-2005 et 2009-2010). Lorsqu'il est largement excédentaire, cela pose un défi pour l'écoulement de l'excédent et la rémunération du paysan.

Graphique 2 : Comparaison du Bilan céréalier national brut au Niger (production/besoin) et de l'évolution du prix du mil à Niamey, 2001-2010



Tel qu'il apparaît sur le graphique 2, les besoins alimentaires sont en évolution constante alors que la production disponible fluctue d'une année à une autre. La légère inflexion de la courbe des besoins en 2009-2010 résulte de la diminution des stocks estimés par rapport aux calculs des campagnes précédentes et non d'une diminution de la consommation humaine. En effet, les stocks figurant aux bilans céréaliers ont été estimés à 260.000 tonnes en 2008-2009 et ils n'ont été évalués en 2009-2010 qu'à 32.500 tonnes, soit une baisse de 227.500 tonnes. Sur la même période, la demande humaine a augmenté de 161.750 tonnes en passant de 2.865.900 tonnes en 2008-2009 à 3.027.650 tonnes en 2009-2010, d'où une baisse nette de 65.750 tonnes.

Il apparaît bien sur le graphique 2 que :

- les 3 crises de sous production ont entraîné une hausse des prix (2002, 2005 et 2010) : ce sont des crises par disette. La hausse des prix en 2010 n'a pas été aussi spectaculaire qu'en 2002 ou 2005, ce qui montre que les mesures prises, notamment dans le cadre du plan de contingence, ont eu des impacts. Alors que la crise de 2005 a été amplifiée par une faible disponibilité des céréales sur les marchés sahéliers (commande de sorgho jusqu'en Inde par la CCA), celle de 2010 a été accentuée par la pauvreté car l'élevage qui est la deuxième mamelle de l'économie a été également durement frappé à cause du déficit fourrager.
- en 2005-2006, alors que la production était équilibrée, le maintien des prix s'explique par les très nombreuses interventions de l'Etat, des partenaires au développement et des institutions internationales, des projets et ONG (distributions de vivres gratuites ou à prix social, vivres contre travail ou contre argent, stocks plus ou moins subventionnés...)
- la succession d'années excédentaires entraîne une chute des cours (2002-2003 ; 2003-2004 puis 2006-2009 succédant à 2005-2006 équilibrée) : ce sont des crises par pléthore. La commercialisation des excédents pose problème ; le producteur n'est plus rémunéré.
- la hausse des prix en 2007-2008 (bilan excédentaire) s'explique par la crise mondiale (hausse du prix des céréales sur le marché mondial) qui a perduré en 2008-2009 (crise généralisée avec hausse des matières premières) : ce sont des crises par contagion.

3. Point de vue sur le warrantage au Niger

Objet de ce point de l'étude : à partir des données collectées sur les prix et à partir des remarques des opérateurs, quelles conclusions pouvons nous en tirer par rapport au warrantage ?

Nous avons vu dans l'étude que :

- ⇒ La variation saisonnière théorique des prix n'est nettement respectée qu'une fois sur deux, en moyenne, sur les 9 campagnes,
- ⇒ Les opérateurs, OP ou commerçants, se plaignent de problèmes de stockage et de difficultés d'accès aux financements, entravant la production ou la commercialisation des céréales.

LE WARRANTAGE :

UNE ALTERNATIVE POUR LES OP DANS LA COMMERCIALISATION DE LEURS PRODUITS ?

La commercialisation est par définition « l'ensemble des opérations qui commencent de la sortie du produit de l'exploitation, à la mise à disposition du consommateur ». Elle inclut donc la **collecte**, la **distribution** et la **vente**.

Comme déjà indiqué, la libéralisation du marché céréalier a été opérée sans préparation préalable des OP qui n'ont pas pu occuper une place prépondérante au sein de la filière, notamment au niveau de la commercialisation. Aujourd'hui, on trouve tout au long de la chaîne de commercialisation des produits agricoles, différentes formes de négoce dont certaines sont jugées usurières pour les OP.

Pourquoi les producteurs ont-ils des difficultés à commercialiser leurs produits ?

Il est difficile de répondre à cette question. Néanmoins, on peut tenter de comprendre en présentant les principales caractéristiques du marché céréalier sahélien qui font sa complexité.

La saisonnalité des produits agricoles

La commercialisation des produits agricoles est liée au cycle de production agricole, lui-même lié à la saison des pluies, étant donné qu'au Sahel les cultures pluviales constituent l'essentiel de la production céréalière. Au Niger le cycle de production s'étale généralement de mai à septembre. En conséquence, la campagne de commercialisation démarre couramment en octobre. Le cycle de commercialisation est subdivisé en deux grandes sous-périodes :

- La période de collecte auprès des producteurs, d'octobre à décembre,
- La période de soudure (ou période de mise en marché par les commerçants et organismes de stockage) de mai à août.

L'atomicité de l'offre

L'offre des produits agricoles en général et celle des céréales au Sahel en particulier, est atomisée : on dénombre une multitude de petits producteurs auprès desquels la collecte primaire est réalisée, sans qu'aucun producteur, pris isolément, ne puisse avoir une influence quelconque sur les prix. Ce caractère atomique de l'offre fragilise les producteurs dans la négociation, surtout lorsqu'ils ne sont pas organisés au sein de structures ayant un poids économique.

Une demande moléculaire

Contrairement à l'offre, la demande en céréales locales est moléculaire. Le nombre d'intervenants est relativement faible et la présence ou le retrait de certains d'entre eux (grands commerçants céréaliers, Etat, Institutions internationales) sur le marché peut avoir une influence sur le niveau des prix.

De plus, sur les marchés lors des foires hebdomadaires, on assiste souvent à une sorte d'entente entre acheteurs pour fixer les prix aux producteurs.

Le phénomène de sur-commercialisation,

Selon la logique commerciale, les producteurs ne vendent que le surplus de céréales, après déduction des besoins alimentaires. Lorsque le producteur n'arrive pas à vendre tout son surplus, on parle de **sous-commercialisation**. Mais aujourd'hui dans la plupart des cas, on constate le phénomène inverse. En effet, avec la monétarisation des économies africaines et le besoin financier croissant, les paysans vendent des céréales même s'ils sont en déficit. On dit alors qu'ils sur-commercialisent. Ce phénomène de **sur-commercialisation** les place dans une position de demandeurs nets quelques mois seulement après la récolte. Cela est pernicieux pour eux puisque le sens des flux céréaliers s'inverse à la soudure. Les producteurs déficitaires (ou qui ont sur-commercialisé) se trouvent alors en position de demandeur. Les offreurs sont bien sûr les commerçants.

C'est au regard de ces caractéristiques particulières du marché céréalier que les partenaires au

développement multiplie les initiatives pour aider le producteur à tirer meilleur profit de son labour. Parmi ces initiatives, il y a le **warrantage** ou le crédit sur nantissement de stock.

Le principe du warrantage est fondé sur le postulat suivant : *Le paysan brade ses produits à la récolte au prix le plus bas pour rembourser ses dettes ou satisfaire des besoins prioritaires, alors que le prix de ces mêmes produits augmente souvent de plus de 50% à la soudure.*

Comme nous l'avons mis en évidence dans ce dossier, le cours des céréales sèches au Sahel est très fluctuant ; la hausse saisonnière des prix est plus théorique que réelle. Dans ces conditions, le warrantage du mil au Niger est une opération risquée.

Définition du warrantage

Le warrantage est une opération de crédit dans laquelle une marchandise consignée en magasin garantit le financement sollicité par le propriétaire.

Le mot « warrant » représente le certificat de dépôt, délivré par un entreposeur agréé au profit d'un déposant, pour la mise dans son entrepôt d'une quantité de marchandise répondant à une norme de qualité requise. Le warrant porte toutes les indications nécessaires à l'identification du déposant et du produit déposé.

Le warrantage consiste donc pour le producteur à différer la période de vente de ses produits. Le stock entreposé constitue la garantie qui lui permet d'obtenir un crédit visant à satisfaire ses besoins immédiats ou à investir dans son activité économique.

Le différentiel de prix entre la période de récolte et la période de soudure devrait d'abord permettre d'amortir l'intérêt du prêt et de couvrir les charges d'entreposage. C'est le solde net qui revient au producteur qui détermine par conséquent la rentabilité de l'opération pour lui.

Qui sont les acteurs principaux dans une opération de warrantage?

Le warrantage classique met en présence **3 acteurs** :

- **le producteur** (ou son organisation),
- **l'entreposeur professionnel** (disposant des infrastructures de stockage adéquates et jouissant de la confiance du déposant et du prêteur).
- **le banquier** (plus généralement dans le cas du Niger, une institution de micro finance, IMF)

Le warrantage nécessite donc 2 préalables : une capacité de stockage et une organisation élaborée.

Au Niger, il n'y a pas d'entreposeur professionnel agréé. Les expériences de warrantage conduites jusqu'ici font intervenir 2 opérateurs : une OP et une IMF. L'entreposage est assuré dans des magasins communautaires placés sous double scellés : un cadenas pour l'OP, un cadenas pour l'IMF. Le stock reste néanmoins sous la responsabilité de l'OP.

Comment se noue et se dénoue une opération de warrantage?

L'opération de warrantage se fait en 2 phases :

- **A la récolte**, le producteur dépose la quantité de marchandise de son choix à l'entrepôt. Le gestionnaire de l'entrepôt établit un certificat de dépôt (le warrant) qu'il remet au déposant. Muni du certificat de dépôt, le producteur se rend dans l'IMF qui lui accorde un crédit correspondant au maximum à 100% de la valeur du jour de sa marchandise (mais plus généralement 80% de la valeur, pour limiter le risque). En échange, l'institution de micro finance retient le certificat de dépôt, qui représente pour elle la garantie. A ce moment, **l'opération est dite nouée**.
- **A la soudure** (ou au terme convenu), le producteur identifie lui-même un acheteur pour son produit et ensemble, ils se rendent dans l'IMF pour payer la marchandise et récupérer le certificat de dépôt qui permet à l'acheteur de prendre possession du stock. L'IMF établit le décompte du producteur, déduit l'emprunt majoré de son intérêt et les frais d'entreposage et remet le **solde final** au producteur. **L'opération est dite dénouée**.

Le warrantage représente-t-il une opportunité commerciale pour les OP ?

Pour répondre plus précisément à la question, calculons la rentabilité de l'opération pour le paysan. Cette rentabilité est mesurée par le niveau du **solde final** que le financier remet au producteur.

Pour cela, nous avons comparé (en valeur relative) les charges et les produits liés à l'opération.

- Les charges sont notamment : le taux d'intérêt de l'IMF, le coût de l'entreposage et les pertes éventuelles de stockage.
- Le produit est constitué du différentiel entre le prix d'achat à la récolte et le prix de vente.

Ce type de calcul nécessite de chiffrer les variables (qui peuvent, qui peuvent par définition, être discutés). Pour l'exemple, prenons des taux et durées couramment utilisés au Niger.

Au Niger, le taux d'intérêt généralement pratiqué par les IMF est de 2,5% par mois (mais il peut être plus faible). La durée du prêt correspond à l'intervalle qui sépare le début de la période de récolte et la période de vente (en général 6 mois, mais le producteur peut chercher un acheteur avant ce délai).

⇒ Sur cette période, l'intérêt cumulé est donc de 15%. En supposant que les frais d'entreposage et pertes éventuelles ne dépassent pas 2,5%, le seuil de rentabilité de l'opération pour le producteur se situerait à 17,5%.

Donc, si le prix augmente de 17,5% entre la récolte et la vente, le producteur ne perd pas, mais il ne gagne pas rien. Ainsi, pour que l'opération soit rentable pour lui, il faut que le taux de variation soit supérieur à 17,5%. S'il est inférieur à ce taux, l'opération se traduira par une perte sèche pour le producteur, car l'emprunt et son intérêt devront dans tous les cas être payés au financeur. Dans ce cas, le dénouement de l'opération se fera dans la douleur.

Le tableau suivant donne le taux de variation du prix du mil entre la période de récolte et la période de vente, sur les 9 campagnes concernées par l'étude.

- Le prix à la récolte a été calculé en faisant la moyenne du prix des 2 mois de la période propice de collecte à savoir : novembre et décembre.
- Le prix de la période de vente, 6 mois plus tard, est également la moyenne de 2 mois : avril-mai.

Comme les régions d'Agadez et de Niamey ne sont pas des zones de production céréalière, nous avons enlevé ces 2 marchés de l'analyse. Ainsi, l'étude a porté sur 4 régions agricoles : Zinder, Maradi, Dosso (à partir de novembre 2003) et Tillabéry.

A la lumière des données du tableau, nous voyons que le prix du mil augmente, entre les récoltes et la période de vente : sur 34 données, 24 fois la variation est supérieure à 17,5% (en violet). Donc, dans 71% des cas, le warrantage semble être une opportunité pour le producteur de mil.

Pourtant...

**Tableau d'étude du warrantage sur le mil au Niger,
cas d'un crédit obtenu représentant 100% de la valeur du stock aux récoltes**

Marchés	Prix aux récoltes			Prix 6 mois plus tard			Ecart	% de variation	Part des acteurs (%)		
	nov-01	déc-01	Moyenne	avr-02	mai-02	moyenne			Banquier	Services ext	Producteur
Zinder	12 000	12 000	12 000	19 000	17 750	18 375	6 375	53	15	2,5	36
Maradi	10 000	11 500	10 750	15 250	16 500	15 875	5 125	48	15	2,5	30
Dosso											
Tillabéry	14 000	13 500	13 750	17 500	19 000	18 250	4 500	33	15	2,5	15
Marchés	nov-02	déc-02	Moyenne	avr-03	mai-03	moyenne	Ecart	variation	Banquier	Services ext	Producteur
Zinder	11 400	13 250	12 325	13 500	13 500	13 500	1 175	10	15	2,5	-8
Maradi	11 500	11 500	11 500	12 500	12 500	12 500	1 000	9	15	2,5	-9
Dosso											
Tillabéry	14 000	16 000	15 000	16 000	16 000	16 000	1 000	7	15	2,5	-11
Marchés	nov-03	déc-03	Moyenne	avr-04	mai-04	moyenne	Ecart	variation	Banquier	Services ext	Producteur
Zinder	8 000	8 100	8 050	12 000	14 400	13 200	5 150	64	15	2,5	46
Maradi	8 500	9 500	9 000	11 500	13 000	12 250	3 250	36	15	2,5	19
Dosso	11 000	11 000	11 000	12 500	13 500	13 000	2 000	18	15	2,5	1
Tillabéry	11 500	11 500	11 500	13 500	13 500	13 500	2 000	17	15	2,5	0
Marchés	nov-04	dec-04	Moyenne	avr-05	mai-05	moyenne	Ecart	variation	Banquier	Services ext	Producteur
Zinder	13 000	12 300	12 650	16 200	17 350	16 775	4 125	33	15	2,5	15
Maradi	13 500	12 500	13 000	17 000	18 500	17 750	4 750	37	15	2,5	19
Dosso	13 000	13 000	13 000	18 500	21 500	20 000	7 000	54	15	2,5	36
Tillabéry	16 000	15 500	15 750	19 000	19 000	19 000	3 250	21	15	2,5	3
Marchés	nov-05	dec-05	Moyenne	avr-06	mai-06	moyenne	Ecart	variation	Banquier	Services ext	Producteur
Zinder	12 500	13 500	13 000	14 500	16 000	15 250	2 250	17	15	2,5	0
Maradi	12 250	14 000	13 125	14 000	14 700	14 350	1 225	9	15	2,5	-8
Dosso	16 000	16 500	16 250	20 000	20 000	20 000	3 750	23	15	2,5	6
Tillabéry	13 000	14 500	13 750	18 000	18 500	18 250	4 500	33	15	2,5	15
Marchés	nov-06	dec-06	Moyenne	avr-07	mai-07	moyenne	Ecart	variation	Banquier	Services ext	Producteur
Zinder	12 500	13 000	12 750	16 000	16 000	16 000	3 250	25	15	2,5	8
Maradi	12 650	12 500	12 575	12 500	12 000	12 250	-325	-3	15	2,5	-20
Dosso	12 000	12 000	12 000	12 500	14 000	13 250	1 250	10	15	2,5	-7
Tillabéry	14 700	16 000	15 350	18 000	18 000	18 000	2 650	17	15	2,5	0
Marchés	nov-07	dec-07	Moyenne	avr-08	mai-08	moyenne	Ecart	variation	Banquier	Services ext	Producteur
Zinder	13 500	13 000	13 250	17 000	16 000	16 500	3 250	25	15	2,5	7
Maradi	10 500	10 250	10 375	14 500	13 750	14 125	3 750	36	15	2,5	19
Dosso	11 000	13 500	12 250	17 000	16 500	16 750	4 500	37	15	2,5	19
Tillabéry	14 500	14 300	14 400	21 000	21 000	21 000	6 600	46	15	2,5	28
Marchés	nov-08	dec-08	Moyenne	avr-09	mai-09	moyenne	Ecart	variation	Banquier	Services ext	Producteur
Zinder	15 000	18 000	16 500	19 000	20 000	19 500	3 000	18	15	2,5	1
Maradi	14 000	15 650	14 825	16 000	15 500	15 750	925	6	15	2,5	-11
Dosso	15 000	19 750	17 375	18 000	18 500	18 250	875	5	15	2,5	-12
Tillabéry	16 000	20 800	18 400	19 500	20 500	20 000	1 600	9	15	2,5	-9
Marchés	nov-09	dec-09	Moyenne	avr-10	mai-10	moyenne	Ecart	variation	Banquier	Services ext	Producteur
Zinder	16 000	18 000	17 000	21 000	24 000	22 500	5 500	32	15	2,5	15
Maradi	16 000	16 000	16 000	17 000	21 000	19 000	3 000	19	15	2,5	1
Dosso	16 500	16 500	16 500	19 500	20 600	20 050	3 550	22	15	2,5	4
Tillabéry	21 000	21 000	21 000	22 000	22 000	22 000	1 000	5	15	2,5	-13

Sur 34 données :

24 campagnes semblent favorables à l'OP pour le warrantage (71% des cas)

Le banquier gagne plus que l'OP = 21 fois (62% des cas)

L'OP gagne plus que le banquier (plus que 15%) = 9 fois (26% des cas)

L'OP et le banquier gagnent la même chose (15%) = 4 fois (12% des cas)

L'OP a une perte = 10 fois (29% des cas)

L'OP gagne de 0 à 5 % = 8 fois (24% des cas)

L'OP gagne entre 6 et 14% = 3 fois (9% des cas)

Donc, pour limiter le risque de l'OP, il faut octroyer le crédit en pondérant la valeur du stock. Dans cet exemple, si le crédit est calculé sur 80% de la valeur du stock, le risque devient nul.

Part du producteur dans l'affectation du résultat du warrantage

Evaluons la part qui revient au producteur dans l'affectation du résultat de cette opération, et celle qui revient au banquier. En effet, il est intéressant de savoir, en cas de rentabilité, quel acteur profite le plus du système. Cela revient à vérifier la répartition du résultat final entre les parties prenantes. **Soulignons que sur une période donnée, la part du financier est fixée, positive et constante quel que soit le résultat de l'opération, tandis que celle du producteur est proportionnelle au résultat commercial de l'opération.** Le tableau donne la répartition en terme relatif, du gain entre les acteurs.

Les chiffres montrent que c'est seulement dans quelques rares cas que l'opération profite plus à l'OP qu'au banquier (9 cas sur 34). C'est le cas du producteur de la région de Zinder et Maradi en 2001-2002, de Zinder et Maradi en 2003-2004, de Maradi et Dosso en 2004-2005 et de Maradi, Dosso et Tillabéry en 2007-2008. Pour toutes les autres années et dans toutes les autres localités, le banquier en profite plus que l'OP (21 fois sur 34). Pire, dans 10 cas sur 34, le producteur doit chercher d'autres moyens pour payer le banquier et les frais.

Dans ces conditions, il y a lieu de se poser la question à qui profite réellement le warrantage. **Comme on le voit, la part qui revient au producteur est rarement proportionnelle au risque qu'il prend et le banquier ou l'IMF ne partagent aucunement le risque.**

De plus, au vu de la quantité de céréales qu'un producteur moyen au Niger peut mettre en warrantage (on s'intéresse aux exploitations familiales), l'opération peut ne pas être opportune pour lui. Comme souligné, les céréales sont essentiellement destinées à l'autoconsommation, la partie que le producteur met sur le marché reste relativement faible.

Faisons quelques calculs purement théoriques :

Dans un contexte où la taille moyenne des exploitations est d'environ 3 ha et où le rendement moyen ne dépasse guère les 500 kg/ha, on peut estimer la production à 1.500 kg. Le producteur pourra mettre en warrantage en moyenne 15%, soit 220 kg.

Dans ce cas, le producteur recevra un crédit de 24.110 FCFA (80% * de 220 kg au prix moyen estimé à 13.700 FCFA le sac de 100 kg, cette valeur étant la valeur moyenne calculée à partir du tableau), les intérêts et frais à rembourser sur 6 mois sont de 4.220 FCFA.

Le prix moyen de vente sur la période (moyenne du tableau) est de 16.845 FCFA le sac de 100 kg. A la vente, le producteur reçoit, sur la moyenne des 9 ans et des 4 marchés, 37.060 FCFA.

Il doit rembourser son crédit et les frais, il a une **marge nette de 8.730 FCFA.**

Cette somme est insuffisante pour susciter l'engouement du producteur à prendre le risque de s'endetter en mettant en garantie son stock. Dans sa stratégie de mise en marché, le producteur vend d'abord les produits difficiles à conserver. Généralement, la vente des céréales vient après celle des produits de rente comme le niébé et surtout, elle se fait en petite quantité par intervalle hebdomadaire. Sauf dans des cas exceptionnels, la quantité de céréales destinée à la vente n'est pas mise sur le marché en une seule fois.

Enfin, les années les plus rentables pour le warrantage sont celles où le prix a le plus augmenté, donc en général en cas de sous production... lorsque le producteur a très peu à vendre. En cas de sur production, lorsque tous les paysans cherchent à commercialiser et que les prix s'effondrent, le warrantage devient une opération très risquée.

Sans remettre en cause le warrantage comme outil de soutien à la commercialisation, profitable au producteur, il apparaît que le warrantage sur le mil au Niger, et plus généralement sur les céréales sèches au Sahel, est une opération risquée pour le paysan.

Ceci s'explique car la production de mil au Niger est prioritairement destinée à l'autoconsommation et non à la commercialisation (encore peu structurée) et que les taux pratiqués par les systèmes de financement sont prohibitifs par rapport à cette spéculation.

Rappelons que, selon les estimations, seulement 15% de la production est commercialisé (85% étant autoconsommés). Ce déséquilibre entre la part commercialisée et la part autoconsommée crée une crise perpétuelle. En année déficitaire, on déplore la **crise par disette** ; la survie d'une grande partie de la population est menacée. Inversement, cas d'excédent, on est en présence d'une **crise par pléthore** puisque le marché n'arrive pas à absorber les excédents, la demande étant liée

* Pour limiter le risque, certains financeurs ne donnent en crédit que 50% de la valeur du stock. Ce chiffre est donc une variable à déterminer avec le banquier ou l'IMF, il peut aussi être égal à 100% de la valeur du stock.

essentiellement à la consommation humaine et, selon les années, à l'exportation, notamment au Nigéria. Il n'y a pas de demande interne (par exemple, absence d'industries agroalimentaires pouvant transformer les excédents).

En ce qui concerne le financement, jusqu'ici le warrantage n'enchant pas les banquiers. Ce sont surtout quelques institutions locales de micro finance qui se sont engagées dans ce type de crédit. Or, ce segment de la finance est couteux : les taux d'intérêt atteignent jusqu'à 30% l'an^{*}. Pour pouvoir supporter de tels surcoûts, il faut que le secteur soit hautement rentable, donc faiblement dépendant des conditions naturelles, ce qui n'est pas le cas du commerce des céréales sèches au Niger.

La succession des crises par disette ou par pléthore soulève ainsi une problématique spécifique au marché céréalier au Sahel. Quel est l'équilibre à trouver entre la composante sociale de la filière (nourrir des populations pauvres à un prix abordable) et la composante économique et commerciale (rémunérer le producteur et laisser le marché jouer son rôle de régulateur des prix) ?

Tout en reconnaissant le rôle important des échanges dans la sécurité alimentaire des populations, on note qu'un marché céréalier hautement spéculatif met en danger une partie de la population et constitue un terreau pour des manifestations du type « émeutes de la faim ».

En conclusion sur le warrantage :

Organisation : le warrantage nécessite une organisation précise car elle implique plusieurs opérateurs (banquier, entreposeur, producteur) qui défendent chacun leur intérêt. Au vu des enjeux en présence, il nous semble que la présence un organe public de régulation devrait être nécessaire pour circonscrire les contours du système et, en cas de conflit, arbitrer entre les parties.

Infrastructures : le fondement même du warrantage repose sur un système de stockage adéquat devant garantir la qualité et la quantité du produit, de la récolte à la période de vente. Or, c'est un truisme de dire qu'un bon stockage exige des infrastructures adéquates qui manquent aux OP, notamment au Niger, où le stockage traditionnel à l'état d'épis s'est avéré plus efficace et efficient que le stockage des grains.

La réussite du warrantage pour le producteur de mil au Niger repose sur une nécessaire inflation du prix des céréales, voire une spéculation, ce qui n'est pas acceptable pour le consommateur. Une bonne politique de développement de la filière agricole devrait permettre d'atténuer les variations de prix saisonnières, révélatrices de crises, pour arriver à un prix régulé, rémunérant le producteur et accessible au consommateur.

Néanmoins, cette analyse « mathématique » sur le mil au Niger (et plus globalement pour l'ensemble des céréales sèches en zone de pluviométrie aléatoire) ne suffit pas à déterminer l'opportunité du warrantage pour l'ensemble des produits agricoles. Notamment, elle ne prend pas en compte les aspects positifs du warrantage comme l'insertion du producteur dans un système « d'épargne-crédit ». Notons à ce sujet, que certaines OP sahéniennes obtiennent des crédits dans des banques commerciales, sans warrantage.

Une analyse de la rentabilité de l'opération sur des produits de rente, notamment le niébé, pourrait nous renseigner davantage. Mais surtout, une évaluation de l'impact de cette opération commerciale sur les producteurs pourrait permettre de dégager les segments de marché et les types de produits agricoles pour lesquels le warrantage serait une opportunité pour le producteur.

* Une IMF doit aussi fonctionner... ce qui explique ces taux. Néanmoins, certaines IMF subventionnées pratiquent des taux beaucoup plus bas et les taux peuvent être négociables.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Sur 9 campagnes agricoles au Niger, on compte 6 années de crise :

- 3 années de **crise alimentaire suite à une sous production** due essentiellement aux aléas climatiques et naturels (2002 et 2005 sur les 3 pays et 2010, notamment au Niger),
- 1 année de **crise suite à la flambée des prix sur les marchés internationaux** (2008) et
- 2 années de **crise par pléthore** (2004 et 2007) : la succession de campagnes céréalières excédentaires a entraîné un effondrement des cours, préjudiciable aux producteurs (soit environ 75% de la population des pays concernés, ne l'oublions pas).

Sur la période étudiée, le prix du mil a subi des oscillations permanentes, allant de 7.000 FCFA le sac de 100 kg à 30.000 FCFA pour le même sac, soit une multiplication par 4 ! L'analyse révèle que **la loi de l'offre et de la demande n'est pas le seul principe qui dicte l'évolution des prix de marché, d'autres paramètres économiques et même sociaux entrent en ligne de compte.**

On constate que les crises de sous production entraînent assez rapidement une hausse des prix, non seulement dans le pays concerné mais également dans les pays frontaliers, même lorsqu'ils annoncent des excédents parfois importants. La contagion des crises est très rapide.

Le marché des céréales locales dépasse donc les frontières d'un Etat et il est même très sensible aux chocs mondiaux. Mais d'autre part, il apparaît que le riz local au Mali a su profiter de la crise mondiale et qu'il a gagné en compétitivité. Les céréales locales comme le mil, le sorgho et le fonio pourraient également profiter de ce contexte et être revalorisées par le développement d'une industrie agroalimentaire. Voir Fiche d'Afrique Verte sur la crise 2008 : La transformation agroalimentaire absorbe les excédents ; elle améliore la conservation des produits et peut ainsi atténuer le caractère saisonnier de la très grande majorité des productions sahéliennes. Avec l'évolution des modes de vie, l'explosion démographique et la croissance des villes, la demande en produits agroalimentaires se développe rapidement au Sahel. Le marché interne existe donc et se développe rapidement. Il est actuellement aux mains des importateurs. Le développement de la production agricole prônée par les Etats doit donc s'accompagner d'investissements dans la transformation afin de réguler le marché, apporter une valeur ajoutée, développer les opérateurs à tous les maillons de la filière et ainsi contribuer à atténuer les chocs.

L'analyse de l'évolution des cours lors des campagnes annoncées excédentaires est plus délicate à conduire. Le calcul des bilans céréaliers pose problème, tout le monde le reconnaît. Voir fiche d'Afrique Verte sur la crise 2005. L'estimation des récoltes est déjà difficile à réaliser, à cela s'ajoutent l'estimation des stocks, notamment les stocks paysans, et l'estimation des importations et des exportations. Chacune de ces données est incertaine. Du cumul de ces incertitudes résulte un chiffre à considérer avec précaution. Outre ces estimations qui entrent dans le calcul, s'ajoutent de nombreux facteurs difficiles à intégrer dans une formule mathématique : influence des marchés frontaliers, des marges réalisées sur les spéculations de rente (donc de la capacité d'achat des producteurs ou de leur obligation de sur-commercialiser), des capacités de stockage des opérateurs, des cours internationaux, des mesures prises par les Etats et leurs partenaires...

Toutes ces questions sont régulièrement soulevées lors des réunions visant à prévenir ou à améliorer la gestion des crises alimentaires.

La décision de calculer des bilans alimentaires nationaux et non seulement des bilans céréaliers est intéressante, mais elle semble encore plus difficile à mettre en œuvre.

Les opérateurs (et par voie de conséquence 75% de la population sahélienne) sont confrontés à 3 contraintes importantes : outre les aléas pluviométrique et naturels sur lesquels les paysans sahéliens ont peu de prise, ils déplorent des **problèmes de stockage et de financement de l'activité qui entravent le développement de la filière.**

Le financement de l'agriculture en général pose question. Certaines opérations spécifiques comme le warrantage sur les céréales sèches ne sont pas toujours convaincantes.

Néanmoins, on constate que les crises de ces dernières années sont mieux gérées, que les Etats s'impliquent davantage dans les actions de sécurité alimentaire et imposent maintenant de manière plus prononcée leur souveraineté.

De leur côté, les opérateurs s'organisent, se structurent progressivement et surtout se forment et s'informent. Bien sur, ce processus mérite d'être fortement soutenu dans la durée.

Peut-on définir un seuil d'alerte pour le paysan, pour l'aider à vendre ou à acheter ?

Peut-on définir un seuil d'alerte pour l'Etat et les intervenants ? Peut-on mettre en place plus rapidement des actions visant à contenir une crise annoncée, notamment par pléthore, car les crises par disette font l'objet de nombreuses interventions, plus ou moins efficaces selon les cas et le contexte ?

Afrique Verte International n'a pas la prétention de définir ces seuils d'alerte. Par contre, il nous semble que certains conseils méritent d'être rapidement révisés. On lit parfois que le seuil d'alerte est la variation de +/- 30 % des prix par rapport à la moyenne des cinq dernières années. Dans ce cas, la crise est déjà avérée ! Il est pourtant possible d'anticiper : on constate que la simple stabilité des cours à la récolte annonce le plus souvent une crise dans les mois à venir. Pour exemple fin 2004. Pour exemple, fin 2007, notamment au Burkina et au Mali qui annonçaient de forts excédents, pour la troisième année consécutive.