



Une expérience de warrantage de l'oignon dans la Région de Tillabéri

Rédaction : Hamadou Mounkaila et Hamadou Ousseyni - Chambre Régionale d'Agriculture de Tillabéri (CRA/TI) / Octobre 2023.

1. En moyenne, le prix de l'oignon peut être 3 à 3,5 fois supérieur, 6 mois après la récolte.



Pour l'oignon, comme pour la majorité des produits agricoles, à la récolte, les prix sont au plus bas et on dit souvent que les producteurs « bradent » leurs productions. Après plusieurs mois sans ressources, ils cherchent de l'argent dès la récolte. Pour la plupart des produits, plus le temps passe et plus les prix grimpent. Ainsi, pour l'oignon, le prix du sac au producteur peut passer de 7 000 F le sac en période de récolte (mars - avril) à 30 000 F à plus entre juillet – septembre.

Sur le marché de Niamey, entre la période de prix bas (mars avril) et la période de prix haut (octobre novembre), si on considère les prix moyens par période, le prix du sac est multiplié par 3 à 3,5 fois.

Tableau 1 : Prix de gros du sac d'oignons (en F.CFA) le plus élevé et le plus bas en fonction de l'année (Niamey)

Année	Prix maximum	Date	Prix minimum	Date
2019	48 000	S43 (fin octobre)	15 000	S14 (début avril)
2020	70 000	S41 (mi-octobre)	16 000	S17 (fin avril)
2021	50 000	S40 (début octobre)	10 000	S8 (fin février)
2022	63 000	S46 (mi-novembre)	16 000	S16 (mi-avril)

Tableau 2 : Prix moyens du sac d'oignons en fonction des périodes et des années

Année	Mars Avril	Juillet Août	Octobre Novembre
2019	18 875	24 500	42 889
2020	19 625	41 375	64 333
2021	13 000	33 375	45 222
2022	18 375	39 750	56 334

L'oignon est un produit conservable sous certaines conditions. Les producteurs adoptent déjà des stratégies de vente différés et pratiquent le stockage. Sur le plan technique, il y a des expériences de plus en concluantes aussi bien par rapport aux abris qu'aux pratiques de stockage. Sur le terrain, les bénéfices des stockeurs privés et coopératifs montrent que le stockage est une bonne stratégie d'investissement.

2. L'intérêt du warrantage

Même si les producteurs savent que l'oignon peut se stocker et que le prix va aller en augmentant, la nécessité d'avoir des revenus à la récolte leur impose de vendre tout de suite leur production. C'est pour lever cette contrainte que le warrantage a été mis en place au Niger.

Le warrantage est un système de crédit adapté aux petits producteurs. Il permet aux agriculteurs d'obtenir un crédit en proposant le stockage d'une partie de leur production comme garantie.

Le Niger a développé les premières opérations de warrantage il y a plus de 20 ans. Le warrantage c'est tout simple, au moins sur le papier.

Le warrantage, appelé aussi crédit de stockage, est un système de crédit agricole qui consiste, pour une OP et/ou ses membres, à obtenir un prêt en mettant en garantie un produit agricole susceptible d'augmenter de valeur. Par la mise en garantie de son stock de produits à la récolte, le producteur dispose de liquidités lui permettant de mener après la récolte une activité génératrice de revenus (embouche, culture maraîchère, petit commerce, etc.). Il faut noter que ce crédit donne les moyens aux petits producteurs d'éviter le bradage des produits (vente au prix le plus bas), tout en leur permettant de conserver leur récolte jusqu'à ce que l'oignon commence à se raréfier et les prix à grimper. A ce moment, ils débloquent leurs produits pour vendre, remboursent le prêt et empochent la différence.

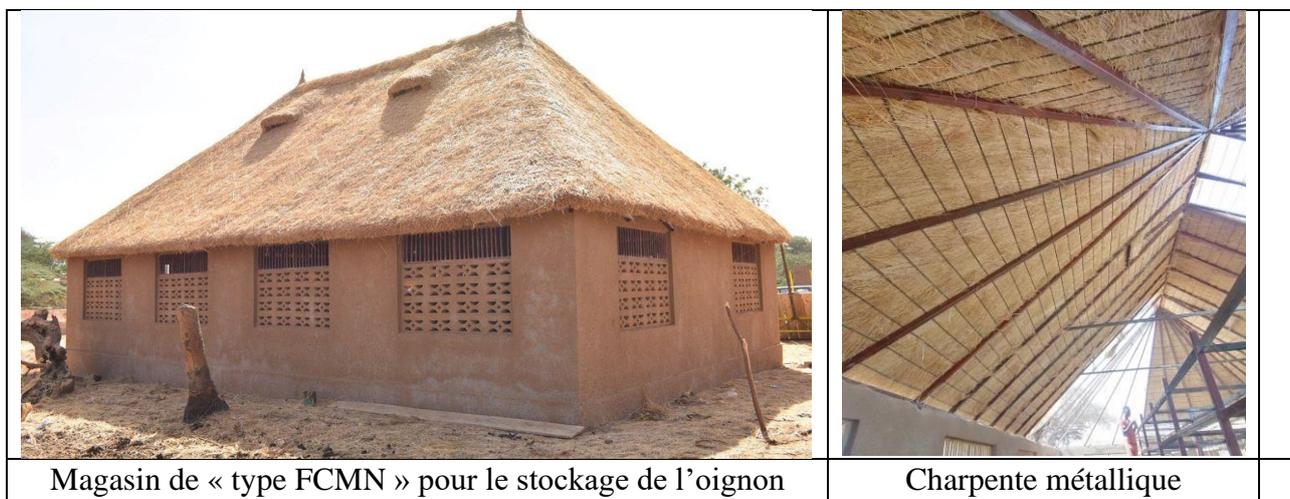
Évidemment cela ne peut marcher qu'avec des produits agricoles qui peuvent se conserver sans (trop) difficultés, faciles à vendre et dont les variations de prix ont une certaine prévisibilité. Facilité de vente et prévisibilité des prix, cela correspond bien à l'oignon. Pour la conservation c'est possible mais...

- en premier l'oignon produit doit être un oignon "de garde" c'est-à-dire produit de préférence sans engrais chimique et récolté à maturité complète ;
- en second, il faut un magasin de stockage adapté.

3. Une opération de warrantage oignon sur la Région de Tillabéri

C'est l'opération que vient de lancer la Chambre Régionale d'Agriculture de Tillabéri avec l'appui du Bureau international du Travail (BIT) et de l'Agence des Nations Unies pour les réfugiés (HCR).

Trois magasins de conservation d'oignon de « type FCMN » ont été construits à Sakoirra, Ayorou et Torodi et 3 autres ont été réhabilités dont 2 à Ayorou et 1 à Kobé / Gothèye, enfin de rendre opérationnel le warrantage dans ces zones de production d'oignon. Ces magasins ont un toit de chaume posé sur une armature métallique, assez élevé pour évacuer la chaleur par des orifices en haut du toit, de nombreuses ouvertures d'aération au niveau des quatre murs, le tout permettant d'adoucir considérablement la température à l'intérieur et d'assurer une ventilation adéquate. Ils sont munis de claies (ou étagères) permettant un stockage des oignons sur plusieurs étages.



Dans ces conditions, les pertes peuvent se limiter à 10 % maximum après 4 à 5 mois. La capacité des magasins est estimée à 40 tonnes. Chaque producteur est enregistré avec son nombre de sac par le

gestionnaire et on lui affecte un, ou des casiers qui correspondent à cette quantité. Sur chaque casier on prend soin d'afficher le nom du propriétaire.



Pour cette expérience, une convention a été signée avec l'institution de microfinance SICR Kokari qui fournit le crédit aux producteurs.

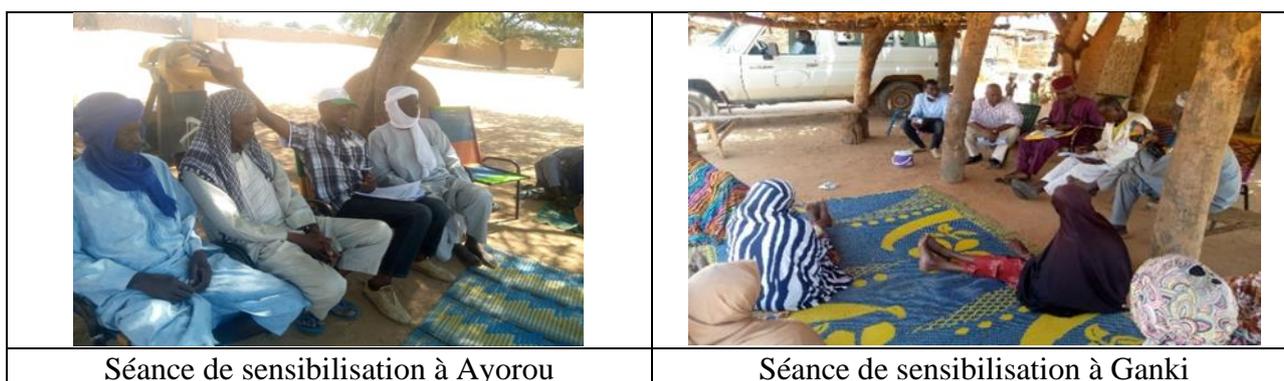
4. Comment le warrantage d'oignon a été mis en place ?

Pour faire le warrantage, les 4 conditions principales sont :

- Il faut avoir l'oignon dont les itinéraires techniques de production sont suivis et connus car l'oignon avec beaucoup d'engrais chimique est difficile à conserver ;
- Il faut des magasins de conservation adaptés et généralement de type FCMN-Niya permettant une bonne aération ;
- Mettre en place un comité de gestion du magasin qui assure la mobilisation et la gestion des stocks dans le magasin avec l'enregistrement des entrées et des sorties dans le magasin ;
- Collaborer avec une institution de micro finance qui peut assurer le crédit aux producteurs bénéficiaires du warrantage pendant la récolte.

La mise en œuvre du warrantage s'effectue selon les modalités et procédure suivantes :

- L'information / sensibilisation : cette étape consiste de faire des séances d'information et de sensibilisation des acteurs du warrantage, des autorités administratives, des partenaires sur le warrantage et son importance dans le système de financement des petits producteurs agricoles.



- Préparation des magasins : les magasins sont arrangés de manière à recevoir les nouveaux stocks.
- Un suivi et un encadrement rapproché des producteurs sur le respect des itinéraires techniques de l'oignon destiné au warrantage.
- S'entendre avec une IMF qui va assurer le crédit sur les modalités d'octroi de crédit et de remboursement.

- Constitution des stocks : après la récolte de l'oignon, chaque producteur ou productrice s'organise pour acheminer au magasin de stockage, les produits qu'il/elle a décidé de warranter. L'opération de stockage s'effectue sous le contrôle du comité de gestion du warrantage.
- Enregistrement des déposants : le gestionnaire du magasin de warrantage enregistre les nom et prénom du déposant ou de la déposante (ou de son représentant) dans un cahier et inscrit son identité sur son casier de l'étagère.



Opération de pesée d'oignon à Sakoira



Oignons stockés avec le nom du propriétaire

- Octroi et distribution des crédits : après la signature du contrat et sous la supervision du comité de gestion du warrantage
- Suivi des stocks : ce suivi a lieu en principe une fois par semaine. Le comité de gestion, qui répond au nom des producteurs, ouvre le magasin en présence des propriétaires des sacs pour assurer l'opération de tri.

5. Résultats de l'opération du warrantage des récoltes 2023

– Un taux de remplissage faible des magasins

Tableau 3 : taux de remplissage des magasins (40 tonnes prévues)

Sites	Nbre sacs	Poids kg	% remplissage
Ayorou	214,2	21 420	54%
Sakoira	70	7 000	18%
Kobé/Gothèye	58	5 800	15%
Say	42,75	4 275	11%

Le poids des sacs est estimé à 100 kg. Le taux de remplissage a été calculé par rapport à la capacité de 40 tonnes donnée pour ces magasins.

Les taux de remplissage (quantité rentrée / capacité du magasin) sont très faibles cette année. Ces taux sont très faibles pour Sakoira, Say et Kobé/ Gothèye, acceptable pour une première année pour Ayorou. Ce faible taux du remplissage des magasins s'explique surtout par des inondations des sites de production, surtout à Say, et la pauvreté des sols au niveau de tous les sites et par conséquent le rendement a été très faible cette année.

– Des pertes beaucoup trop importantes après seulement trois mois de stockage

Tableau 4 : taux de pertes par site

Sites	Pertes
Ayorou	22%
Sakoira	34%
Kobé/Gothèye	21%
Say	7%

Ces pertes sont largement supérieures aux résultats enregistrés sur des magasins similaires dans les régions de Tillabéri et Dosso (expériences de stockage menées par la FCMN ou ANFO). Seul le site de Say a enregistré des pertes modérées, car ayant déjà une expérience de plus de 5 ans sur le warrantage avec un magasin construit avec ANFO.

Quelles explications pour ces pertes d'oignon pendant la conservation ?

- Facteurs climatiques : 2023 est une année où de fortes températures, allant jusqu'à 40°C, ont été enregistrées.
- Contraintes liées aux suivis et tris : Après le placement des quantités d'oignon dans le magasin, il est impératif pour le comité de gestion du magasin d'assurer une opération de suivi régulier, de trier les bulbes touchés et de les retirer du magasin. Cependant, dans certaines communes, notamment à Sakoira, le comité de gestion n'a pas pleinement joué son rôle de suivi.
- Facteur lié à la production : Pour produire de l'oignon destiné à la conservation (warrantage), il faut au préalable respecter les itinéraires techniques appropriés. Il faut utiliser de la fumure organique à la place de l'engrais chimique ou bien utiliser l'engrais chimique uniquement comme fumure de fond en début de culture, contrairement à ce que font certains producteurs / productrices de Sakoira. De plus, après la récolte des oignons, ils/elles achètent l'oignon sur le marché pour le placer comme produit de warrantage dans le magasin. Là également c'est un facteur qui favorise les pertes des oignons.

– Des résultats économiques en dessous des attentes sauf pour Say

Tableau 5 : revenus additionnels générés par le stockage

Sites	Nbre de sacs stockés	Prix du sac à la récolte (F)	Nbre de sac vendus	Prix du sac à la vente (F)	Frais stockage	Revenu brut additionnel (F)	Revenu additionnel par sac stocké (F)
Ayorou	214,2	10 000	166,8	30 000	1 500	2 540 700	11 861
Sakoira	70	10 000	46	25 000	1 500	345 000	4 929
Kobé/Gothèye	58	10 000	46	25 000	1 500	483 000	8 328
Say	42,75	10 000	39,57	50 000	1 500	1 486 875	34 781

Le revenu brut additionnel = le prix du sac à la vente x le nombre de sacs vendus moins le prix du sac à la récolte x nombre de sacs stockés moins les frais de stockage x nombre de sacs stockés.

Le revenu additionnel par sac stocké = le revenu brut additionnel divisé par le nombre de sacs stockés.

Sur le site de Say, les producteurs obtiennent un revenu additionnel par sac stocké **3,5 fois supérieur** au prix de vente à la récolte. Ce très bon résultat s'explique par un **bon prix de vente** après stockage (50 000 F par sac) et un **taux de perte faible** (7%).

Pour les trois autres sites, les prix de vente ont été nettement plus bas car le stock a été vendu après seulement 3 mois de stockage selon le contrat pour le crédit avec l'IMF, et le taux de perte a été très élevé. Le revenu additionnel est donc beaucoup plus faible.

- Sur le plan du crédit warrantage accordé par l'IMF Kokari

- Le crédit warrantage a été octroyé sur la base d'un prix du sac à 7 000 F (sac de 100 kg) avec un taux d'intérêt de 12%, et un remboursement après 6 mois de stockage. C'est-à-dire que le montant de crédit octroyé pour chaque sac d'une valeur de 7 000 F est remboursé à 7 840 F.

Lors d'une opération de warrantage, les institutions financières se basent presque toujours sur un prix inférieur au prix du marché pour évaluer la valeur du stock de produit mis en warrantage. A la récolte le prix du sac de 100 kg d'oignon était à 10 000 F et l'IMF a pris une valeur de 7 000 F pour accorder le crédit aux producteurs.

La situation du crédit warrantage au moment de l'octroi est consignée dans le tableau ci-dessous :

Tableau 6 : Montant du crédit octroyé au producteurs et montant du remboursement

Site	Nbre des demandeurs	Nbre de sac stocké	Valeur du sac octroi crédit	Total du crédit octroyé	Total du crédit à rembourser
Ayorou	19	214,2	7 000	1 499 400	1 679 328
Sakoira	55	70	7 000	490 000	548 800
Kobé/Gothèye	19	58	7 000	406 000	454 720
Mouléré/say	12	42,75	7 000	299 250	335 160
Total	105	384,95	7 000	2 694 650	3 018 008

- Après 3 mois de conservation dans les magasins, la vente est intervenue à raison de 25 000 F à 50 000 F le sac d'oignon selon les localités. Cependant, avec les fortes chaleurs de cette année et le non-respect des itinéraires techniques pendant la production, il a été constaté des pertes considérables au niveau de tous les magasins sauf à Say. Le nombre de sacs à la vente, est largement inférieur au nombre de sacs à l'entrée des magasins.

Tableau 7 : Les résultats du stockage avec crédit après remboursement :

Sites	Nbre de sacs vendus	Prix de vente du sac	Total des ventes	Total du crédit à rembourser	Total des frais de stockage	MB stockage	MB par sac stocké
Ayorou	166,8	30 000	5 004 000	1 679 328	321 300	3 003 372	14 021
Sakoira	46	25 000	1 150 000	548 800	105 000	496 200	7 089
Kobé/Gothèye	46	25 000	1 150 000	454 720	87 000	608 280	10 488
Say	39,57	50 000	1 978 500	335 160	64 125	1 579 215	36 941
Total	298,37	31 111	9 282 500	3 018 008	577 425	5 687 067	14 774

En moyenne, l'opération de stockage / crédit a permis aux producteurs de dégager une marge brute par sac stocké de 14 774 F par rapport à la valeur de départ du sac, soit 7 000 F.

Cela donne un coefficient multiplicateur (produit / charges) de 2,6 en moyenne pour les 4 sites. C'est-à-dire qu'un producteur qui a investi 1000 F dans l'opération va obtenir 2 600 F. Le coefficient multiplicateur est nettement meilleur pour Say car il atteint 5, un producteur qui a investi 1 000 F va obtenir 5 fois sa mise soit 5 000 F

Ces résultats indiquent que, après le remboursement du crédit avec un intérêt de 12%, le paiement des frais de stockage et malgré le taux des pertes élevé par endroit, les producteurs arrivent dégager une marge intéressante en stockant leurs oignons.

Maintenant pour voir l'intérêt du stockage / crédit il faut comparer ce qu'a touché un producteur en faisant l'opération stockage / crédit en comparaison avec ce qu'il aurait obtenu avec une vente dès la récolte (au prix de 10 000 F). C'est le tableau ci-dessous.

Tableau 8 : Les résultats du stockage avec crédit après remboursement :

Sites	Nombre de sacs	1/ Total des ventes récolte	2/ Total ventes après stockage	3/ Plus-value stockage	4/ Charges stockage et crédit	5/ MB opération S+C	6/ MB par sac stocké
Ayorou	214,2	2 142 000	5 004 000	2 862 000	501 228	2 360 772	11 021
Sakoira	70	700 000	1 150 000	450 000	163 800	286 200	4 089
Kobé/Gothèye	58	580 000	1 150 000	570 000	135 720	434 280	7 488
Say	42,75	427 500	1 978 500	1 551 000	100 035	1 450 965	33 941
Total	384,95	3 849 500	9 282 500	5 433 000	900 783	4 532 217	11 774

- Le total de ventes à la récolte (1) c'est ce qu'aurait obtenu les producteurs s'ils avaient vendu à 10 000 F le sac sans stocker leurs oignons.

- Le total des ventes après stockage (2) c'est ce qu'ils ont obtenu de la vente des oignons à la sortie du magasin après stockage.
- La plus-value du stockage (3) c'est la différence entre ce qu'ils ont reçu après stockage et ce qu'ils auraient reçu en cas de vente directe à la récolte soit (2) – (1).
- Les charges (4) comprennent les frais de stockage plus le cout du crédit (7 840 -7 000 soit 840 F par sac).
- La marge brute (MB) l'opération stockage c'est la plus-value de l'opération stockage avec crédit moins les charges de l'opération (stockage + crédit) soit (3) – (4).
- La marge brute par sac (6) c'est ce que l'opération a rapporté aux producteurs par sac stocké par rapport à la vente directe des oignons à la récolte.

– Sur le plan économique, le crédit reçu a permis aux producteurs et productrices de mener des AGR, de contribuer à l'achat des vivres, l'achat des fournitures scolaires des enfants et à l'achat de semences d'oignon pour la campagne prochaine.

Ces AGR ont permis de diversifier ainsi leurs sources de revenus tout en assurant leur autonomie financière. Par exemple, certaines femmes de Sakoira ont acheté des animaux pour faire l'embouche et d'autres ont investi dans la production du sésame pendant la saison des pluies.

L'achat de vivre pendant la période de soudure a servi à assurer l'alimentation de la famille. En suite après les récoltes de la saison des pluies, en octobre, les revenus des AGR sont utilisés pour acheter une partie des semences maraichères et aussi pour l'achat des fournitures scolaires à leurs enfants.

- Sur le plan de construction des magasins de warrantage

A ce niveau, il faut noter que la construction d'un magasin de conservation et de stockage d'oignon dans ce cas précis a couté **8 785 870 F.CFA**. Pour les premiers magasins de ce type construits par le FCMN, il a fallu refaire la toiture en chaume (paille) au bout de 8 ans sans autre frais d'entretien.

En bilan de l'opération :

Malgré des pertes excessives et des prix de vente très moyens, l'opération de warrantage (stockage + crédit) est rentable pour les producteurs.

Faites dans de très bonnes conditions, comme à Say, avec des pertes très réduites et un prix de vente élevé, l'opération est très hautement rentable.

Avec l'opération de Warrantage, à Say, les producteurs ont réalisé une marge brute de 34 000 F.CFA par sac stocké par rapport à l'option de vendre leur production dès la récolte.

Pour l'ensemble des producteurs, la marge brute réalisée avec l'opération de stockage est de 11 800 F, soit nettement supérieure à la marge brute de la production. Avec un prix de vente du sac à la récolte de 10 000 F, la marge brute de la production peut être estimée en 6 000 et 7 000 F par sac à partir des résultats du conseil de gestion des autres Chambres Régionales d'Agriculture.

Mais, pour une meilleure réussite d'une opération de warrantage, il faut nécessairement en premier disposer d'un magasin adapté pour la conservation (bonne aération et limitation de la chaleur) et en second maitriser la le taux des pertes et la période de vente.

Le taux de pertes doit être réduit à moins à 10% en agissant sur :

- Le respect impératif de l'itinéraire technique de production et en particulier la fertilisation (pas d'engrais chimique ou seulement en fumure de fond) ;
- L'interdiction d'acheter des oignons sur le marché pour le placer comme produit de warrantage dans le magasin ;
- Le tri des oignons destiné au stockage avant l'entrée en magasin et après « ressuyage » des oignons pour diminuer la teneur en eau ;

- La régularité des suivis et des tris après stockage dans le magasin (au moins 2 fois par mois) ;

Pour le prix de vente, il est nécessaire que les producteurs s'organisent pour suivre l'évolution des prix sur les marchés de proximité et le marché de Niamey et avec l'IMF pour pouvoir rembourser le crédit au moment le plus opportun pour la vente.

Pour améliorer la production, il est nécessaire :

- De produire plus de matière organique (compost fabriqué à chaud) pour améliorer la fertilité des sols de culture et réduire les maladies ;
- D'éviter la production de l'oignon dans des zones inondables ou protéger les sites de production par des digues de protection contre les inondations ;
- Utiliser des semences de qualité.

