



EPLUCHER L'OIGNON



Stockage-crédit : la filière oignon s'apprête pour le warrantage

En stockant plus et mieux, les producteurs peuvent gagner des milliers de FCFA supplémentaires.



Sur le plan national, la valeur ajoutée additionnelle se chiffre dans les milliards. Pour réussir des stratégies de stockage et de vente différée, il est important qu'elles soient couplées avec des instruments financiers appropriés qui sont à la hauteur des producteurs et leurs organisations. Le stockage crédit est un tel instrument. Il a le potentiel de rendre la culture d'oignon plus rentable, aussi bien pour les exploitations agricole que pour l'économie nationale.



Pour plusieurs raisons la filière d'oignon s'apprête bien pour le warrantage. L'oignon est un produit conservable. Son stock peut garantir les institutions de finance rurale. 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. Les bas prix au moment de récolte est le plus souvent doublé ou triplé après 3-5 mois de stockage. Plusieurs organisations, dont ANFO et FCMN sont en train de former leurs membres et coopératives de base, aussi bien sur le plan technique que financier. Un début de collaboration avec banques et IMF est observé. Les expériences pratiques vécues renseignent sur les meilleures modalités pratiques pour financer le stockage de l'oignon. Les conditions semblent alors réunies pour que les institutions de finance rurale s'investissent davantage dans le crédit warranté pour le stockage d'oignon. Pour des résultats durables, il est crucial de traiter le stockage-crédit comme une activité commerciale des producteurs. Sur la base d'une telle attitude entrepreneuriale, il est possible de collaborer avec les institutions de finance rurale. Ces derniers exigeront certes que la gestion des risques soit mieux développée.





Le dilemme des petits producteurs

Se trouvant dans une situation de pauvreté chronique, les petits producteurs sont souvent contraints de brader leurs oignons dès la récolte, voire même avant les récoltes, afin d'amortir leurs dettes ou de satisfaire d'autres besoins. Même s'ils pourraient stocker une partie de leur production, les perspectives ne sont pas roses : le niveau de la perte du stockage en abri traditionnel est généralement énorme.

Les options de la campagne 2008 : brader ou perdre dans le stockage ?

La campagne de 2008 a connu des prix excessivement bas pendant la période après la récolte des oignons de la saison sèche froide. Le sac de 120 kg se vendait au prix dérisoire de F CFA 2,000 par sac, soit F CFA 16 par kg. Que faire dans ce cas ? Vendre largement en dessous du coût de production ou stocker avec le risque de perdre la moitié de la production, sinon plus ? Les options pour un stockage professionnel étant peu développées, la plupart des producteurs ont décidé de brader leur production. La pression de rembourser des dettes et la crainte de perdre la production étaient souvent trop grandes.

Il est alors crucial de développer des options réalistes pour sécuriser les producteurs et de mieux rentabiliser leur production. Pour des objectifs micro-économiques et sociaux, il est important que ces options soient à la hauteur des exploitations agricoles et des organisations paysannes qui œuvrent dans l'intérêt de leurs membres.

Les pertes de stockage

Aussi sur le plan macro-économique, les enjeux sont énormes. Avec les paramètres issus de la recherche action (campagne 2010), il est possible de se faire une idée de l'ampleur des pertes de stockage, aussi bien en termes de volumes, qu'en termes financières. Les paramètres de calcul sont les suivants : (i) c'est surtout la région de Tahoua (producteur de trois quarts de la production nationale) qui stocke beaucoup d'oignon ; (ii) environ 30% de la production est stocké ; (iii) la perte de stockage est environ 30% ; (iv) un sac acheté à F CFA 11,000 au moment des bas prix se vend à F CFA 25,000 après trois mois de stockage.

Perte de stockage (niveau national)		
(a)	Production totale	450 000 tonnes
(b)	Quantité stockée (a x 0.75 x 30%)	101 250 tonnes
(c)	Pertes (= b x 30%)	29 805 tonnes
(d)	Quantité disponible après stockage	71 445 tonnes
(e)	Pertes (sacs de 120 kg)	248 377 sacs
(f)	Prix d'un sac d'oignon au moment de la récolte	11 000 FCFA
(g)	Prix d'un sac d'oignon après 3 mois de stockage	25 000 FCFA
(h)	Perte totale (en termes financiers)	6,21 milliards FCFA

Sur la base de ces paramètres, on constate que les pertes de stockage se chiffrent à environ 250,000 sacs de 120 kg, soit presque 1000 *tellem*s de 30 tonnes ! Cette perte représente 6.6%



de la production nationale et une valeur de plus de F CFA 6 milliards. Bien qu'il soit impossible de réduire les pertes de stockage à zéro, il est tout de même clair que le manque à gagner est énorme.

Combien un petit producteur pourrait-il gagner avec le stockage ?

Regardons le cas d'un petit producteur qui récolte 3 tonnes d'oignons (25 sacs). En 2010, en vendant à la récolte, il trouve F CFA 275,000 (25 fois F CFA 11,000). Il pouvait aussi stocker, perdre 30% de poids et vendre les 17,5 sacs restants à F CFA 25,000, soit une somme F CFA 437,500. La différence entre vente directe et vente après stockage est dans ce cas alors F CFA 162,500. En considérant les frais de production, ce gain fait la différence entre une activité qui est à peine rentable et une activité qui génère vraiment des revenus. Et, en réduisant le taux de perte, le bénéfice économique peut être encore plus élevé. Si le même paysan n'avait qu'une perte de stockage de 15%, ce qui est possible avec des abris de stockage modernes, il gagnerait encore 93,750 en plus.

Enjeux macro-économiques

En termes macro-économiques, les manques à gagner peuvent être analysés selon trois options : (1) réduire les pertes de stockage ; (2) augmenter le taux de stockage et (3) combinaison des options 1 et 2 : réduire la perte de stockage et augmenter le taux de stockage. Ci-dessous, nous chiffrons les marges brutes supplémentaires possibles selon ces trois options.

Option 1 : Réduire les pertes de stockage. Il est techniquement possible de réduire de pertes de stockage avec 50%. Un taux de perte de stockage de 15% engendre un supplément de 15 000 tonnes commercialisables, soit plus de 124 000 sacs de 120 kg. Chaque sac qui est ainsi 'gagné' représente une valeur de F CFA 25,000. La première option peut donc engendrer une marge brute supplémentaire de plus de F CFA 3 milliards.

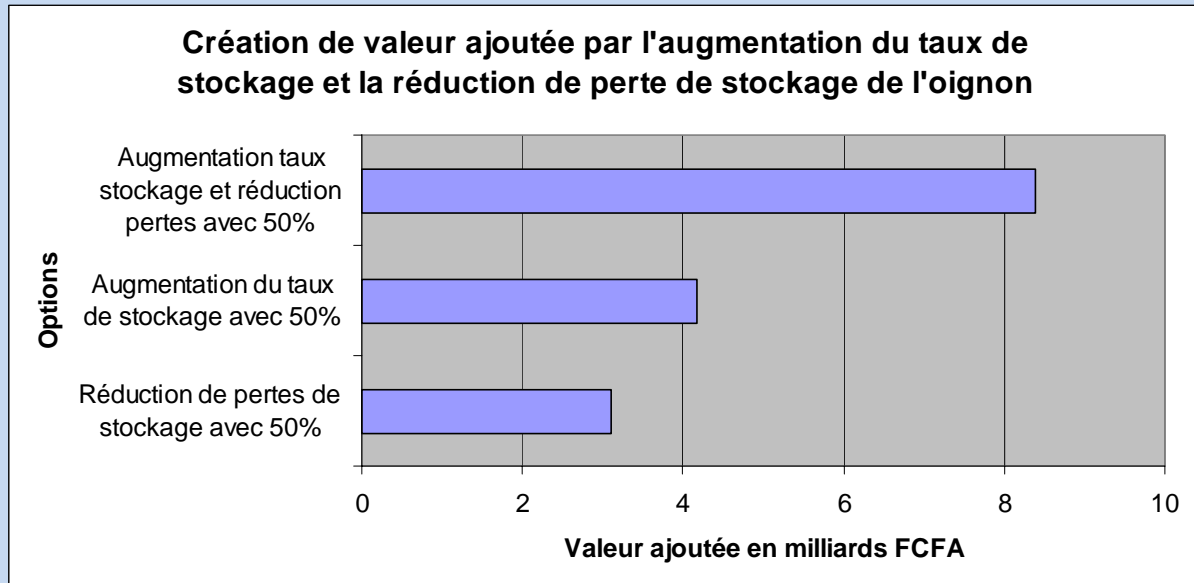
Option 2 : Augmenter le taux de stockage. Les calculs suivants montrent que l'augmentation du taux de stockage avec 50% crée une marge brute supplémentaire de plus de F CFA 4 milliards :

Augmentation taux de stockage avec 50%		
(a)	Production totale	450,000 tonnes
(b)	Quantité supplémentaire stockée = (a x 0.75 x 30%) x 50%	50,625 tonnes
(c)	Perte quantité supplémentaire stockée = bx30%	14,903 tonnes
(d)	Augmentation de la vente différée (tonnes)	35,722 tonnes
(e)	Augmentation de la vente différée	297,687 sacs
(f)	Valeur créée (vente à 25 000 au lieu de 11 000)	4,17 milliards FCFA

Option 3 : Plus de stockage et moins de pertes. Les effets combinés de l'augmentation du taux de stockage avec 50% et la réduction des pertes de stockage avec 50% aboutiraient à une marge brute de plus de 8 milliards FCFA. Ce scénario combine les résultats des deux premières options et réalise aussi une réduction de perte de stockage sur le volume additionnel stocké. Dans la pratique, il est alors important de jouer les deux cartes.



Les perspectives financières des options d'amélioration du stockage d'oignon se visualisent ainsi :



L'enjeu de financement du stockage d'oignon

Les possibilités de création de valeur ajoutée sont énormes. Il en est de même pour les besoins de financement. Pour réduire les pertes de stockage, les producteurs doivent améliorer leurs itinéraires techniques. Cela sous-entend le financement des activités productives (crédits de campagne) et la construction d'abris de stockage modernes (crédits d'investissement et/ou appui des bailleurs de fonds). Pour augmenter le taux de stockage, il faut avant tout créer des conditions permettant aux producteurs de ne pas brader leur production pour rembourser les dettes de la campagne de production. Si les petits producteurs avaient les moyens, ils allaient certes stocker, comme les grands producteurs et commerçants font déjà. Le crédit warranté ou le stockage-crédit est une solution potentielle pour ce défi.

Warrantage et stockage-crédit, c'est quoi ?

Le warrantage est une forme de garantie sous forme de biens déposées auprès d'une institution financière, afin d'acquies un crédit. Des 'warrants' sont utilisés dans le monde des commerçants. C'est un récépissé qui indique la valeur constatée des marchandises déposées dans un magasin ou entrepôt.

Le stockage crédit ou crédit warranté est un crédit de quelques mois dont la garantie est le stock d'un produit liquidable et qui augmente de valeur. Cette pratique est couramment utilisée par des grossistes qui garantissent ainsi les crédits obtenus auprès des banques. Cette forme de crédit est de plus en plus utilisée dans le contexte de crédits agricoles. Pour les institutions financières, l'avantage du stockage crédit est qu'elles peuvent saisir le stock en cas de défaillance de remboursement par le preneur du crédit. Pour les producteurs agricoles, n'ayant pas des garanties immobiliers ou terriens, l'avantage est qu'ils peuvent présenter la valeur de leurs produits agricoles comme une garantie à la banque et ainsi accéder à un crédit. Le stockage crédit ou crédit warranté peut lui donc permettre de faire face aux dépenses de la campagne ou de garder sa production pour les périodes de prix hauts. Le crédit bancaire peut ainsi remplacer les crédits informels qui sont souvent suffisamment usuriers.

En Afrique, certains projets ont cherché à adapter cette pratique aux contraintes des paysans.



C'est le projet Intrants de la FAO, financé par la Coopération belge, qui l'a introduit au Niger. Dès lors, l'instrument de warrantage a connu un certain essor, surtout sous l'impulsion des financements externes. Les institutions financières nationales ne sont jusque là pas encore pleinement impliquées. Cette situation pose des risques de faible durabilité de l'approche stockage-crédit.

Faible implication des institutions financières

Le warranté est comme un mariage : il faut deux partenaires pour réussir. Dans le cas du stockage-crédit de l'oignon, il s'agit d'un mariage entre les producteurs-stockeurs et les institutions de finance rurale (banques, institutions de micro-finance (IMF) et d'autres systèmes financiers décentralisés). Au Niger, l'expérience montrent, pour le moment, des réticences. Pourquoi ? Il y a des multiples raisons :

- Le sous-secteur d'oignon est largement informel. Les institutions financières ne financent qu'une partie minimale des transactions faites.
- Les producteurs d'oignon sont pratiquement exclus du système bancaire. Faute de biens immobiliers et des titres fonciers, ils ne peuvent pas offrir des garanties.
- Les capacités d'épargne des producteurs sont également limitées, ce qui les empêche des dépôts à terme pouvant sécuriser les banques et IMF.
- Le niveau d'organisation est généralement faible ce qui bloque non seulement l'option de caution solidaire, mais augmente aussi les frais de transaction et de suivi des banques et IMF.
- Les activités économiques des producteurs présentent un niveau de risque important qui est inhérent au secteur agricole : aléas climatiques, pestes et maladies, rendements variables, pertes après-récolte et variations des prix de marché.

L'effet combiné de ces facteurs fait que les producteurs ne peuvent pas accéder au financement formel pour mener les activités de production, de stockage ou de commercialisation des produits agricoles. En plus des raisons ci-haut évoquées, il y a aussi le manque de confiance entre producteurs agricoles et institutions financières qui constituent un facteur de blocage. Il y a deux raisons principales pourquoi la confiance mutuelle est souvent faible.

- Les décisions de l'exploitation ne sont pas seulement animées par des considérations purement économiques. Des problèmes familiaux et sociaux interviennent souvent. Cela pose le risque qu'un crédit soit utilisé pour d'autres fins.
- Les défaillances de remboursement, qui sont généralement due au manque de professionnalisme dans la gestion du crédit, le manque de volonté de rembourser ou une combinaison des deux.

Dans de telles conditions, il est difficile de développer les relations entre producteurs d'une part et les banques et IMF d'autre part. Le crédit warranté apparaît toutefois comme une alternative prometteuse, dans la mesure où il adresse les questions de la garantie, des risques et de la confiance.

Expériences avec le warrantage des stocks d'oignon

Depuis les bas prix observés en 2006 et 2008, plusieurs organisations se sont investies pour améliorer les modalités de stockage de l'oignon. Leurs activités concernent la sensibilisation des producteurs sur la vente groupée et différée, l'utilisation d'abris de stockage modernes, le financement sur la base des principes de warrantage et la gestion des stocks d'oignons et du



crédit mobilisé. Ci-dessous nous présentons les initiatives et expériences d'ANFO et de la FCMN, qui ont respectivement collaboré avec Yarda-Tarka-Maggia et la BRS Niger.

Expériences d'ANFO avec le warrantage

Différentes fédérations d'ANFO ont acquis des infrastructures modernes pour le stockage et la conservation d'oignons.

Il s'agit des fédérations suivantes :

- Fédération des Unions de la Filière Oignon de Konni (6 *resedas*) ;
- Fédération des Unions des Coopératives Maraichères de Tamaské (2 *resedas*) ;
- Fédération des Unions de la Filière Oignon de Madaoua (18 *resedas*) ;
- La société SAFIE dispose d'au moins 4 *resedas* (gestion privée).



Abri de conservation de type reseda vu de l'intérieur

Depuis 2009, ANFO, dans le cadre de sa collaboration avec SNV Niger, a encouragé la valorisation des magasins de stockage. Elle a fait des démarches auprès de l'IMF Yarda-Tarka-Maggia. Cette approche est accompagnée d'un renforcement des capacités des membres, leaders et staff d'ANFO autour du thème « warrantage de l'oignon au bénéfice des professionnels de la filière oignon ». Différents prestataires de service ont assuré les activités de formation et d'animation (ONG AILDD et Cabinet Agri-Bilan).

Les magasins n'étaient pas exploités à 100%. Pour la campagne 2009-10, la FUFO de Madaoua a par exemple valorisé 11 magasins sur les 18 existants.

Les expériences de la FUFO Madaoua présentent les données et leçons suivantes :

- Le volume des oignons stocké était de 61 tonnes, tandis que 11 magasins peuvent abriter plus d'oignons (théoriquement 220 tonnes, pratiquement 132 tonnes).
- Les oignons à stocker étaient achetés au comptant auprès des producteurs des localités où se trouvent les magasins. Le prix d'achat était de F CFA 17,000, ce qui est relativement élevé.
- Le stock était géré par la fédération, sans trop d'implication des coopératives locales et unions. Les bénéfices de la vente différée revenaient directement à la faitière.
- Le taux de perte était de 30%, ce qui est assez élevé pour *resedas*.
- A la période de l'achat, les sacs de 120 kg ont été vendus à F CFA 35,000, ce qui est un prix attractif.



EPLUCHER L'OIGNON

Stockage-crédit : la filière oignon s'apprête pour le warrantage

En termes financiers, l'expérience de la FUFO de Madaoua donne l'image suivante :

(b)	Quantité stockée	61 tonnes / 508 sacs
(f)	Prix d'achat par sac	17 000 FCFA
(c)	Valeur des oignons stockés	8,64 millions FCFA
(c)	Pertes (= b x 30%)	18.3 tonnes
(d)	Quantité disponible après stockage	42.7 tonnes
(e)	Sacs vendus	356 sacs
(g)	Prix de vente par sac	35 000 FCFA
(h)	Valeur de la vente réalisée	12.45 millions FCFA
(i)	Marge brute	3.81 millions FCFA

Expériences de la FCMN avec le warrantage

Depuis 2008, la FCMN-Niya pilote des systèmes collectifs de mise en marché. Dans la région de Tahoua, trois coopératives FCMN se sont lancées dans la vente groupée. Le stockage est assuré par les coopératives, à Guidan Ider en *reseda* et à Galmi en *rudus*. Les activités commerciales concernent les bulbes-mère pour la production de semences (Guidan Ider) et les bulbes pour le marché de consommation (Galmi).

Les modalités pour la vente groupée des oignons à Galmi ont été les suivantes :

- Octroi d'un crédit de campagne et de stockage de F CFA 5 millions par village, permettant de faciliter la production et le stockage de 500 sacs d'oignons, sur la base d'un prix de marché de F CFA 10,000 au moment de la récolte.
- Détermination des engagements des producteurs pour livrer des oignons à la coopérative pour stockage.
- Premier paiement anticipé de F CFA 6,500 (par sac à livrer) en début de la campagne, correspondant à un crédit de campagne d'une valeur de F CFA 3,25 millions.
- Deuxième paiement à la hauteur de F CFA 3,500 par sac d'oignon livré à la coopérative. En ce moment, le producteur a reçu F CFA 10,000 sans qu'il ait bradé sa production.

Ce système de la FCMN-Niya est basé sur les paramètres suivants : (i) perte maximale de conservation de 35% (*rudus* ; trois mois) ; (ii) prix de vente après 3-4 mois de stockage de F CFA 30,000, donc, une valeur commerciale de 9,75 millions et un taux de rentabilité de 95%. Bien que l'opération ait techniquement réussie, la coopérative n'a remboursé le crédit qu'à 30%. Ce cas apprend les leçons suivantes :

- (i) L'initiative pour le stockage- crédit doit venir des producteurs et non de la faitière(ou un projet de développement)
- (ii) La coopérative doit être crédible sur le plan technique et gestion financière
- (iii) Il faut un système de suivi intensif de deux parties (de préférence l'institution financière).
- (iv) Une autre leçon est qu'il faut des abris modernes : ils sont techniquement meilleurs et peuvent être fermés à double cadenas.

Heureusement les expériences de commercialisation collective était plus positives ailleurs. A Ayorou, dans la région de Tillabéry, les producteurs ont vendu le sac de 120 kg à F CFA 35,000 après 5 mois de stockage. Ils ont ainsi fait un bénéfice brut de 250%.



EPLUCHER L'OIGNON

Stockage-crédit : la filière oignon s'apprête pour le warrantage

Les modalités pour le stockage des bulbes mères ont été différentes. Là, l'objectif est de conserver des bulbes pour la production de semences. L'opération de warrantage se fait alors pour une période de deux ans. La séquence est la suivante :

- Identification des producteurs-semenciers qui s'engagent pour produire des bulbes-mères et/ou des semences et de les livrer à la coopérative.
- La première année, la FCMN fournit des semences de base et autres intrants aux producteurs-semenciers pour la production de bulbes mères. Au moment de la récolte, ils les livrent à la coopérative qui les stocke.
- Au début de la deuxième campagne, la FCMN achète les bulbes à la valeur marchande du moment, ce qui est un encouragement de la coopérative membre qui s'engage dans la production des semences. La FCMN place les bulbes au niveau des producteurs-semenciers à travers la coopérative.
- Ceux-ci produisent des semences. Ils livrent un tiers à la FCMN et deux tiers à la coopérative. A l'interne, la coopérative rémunère les producteurs-semenciers en nature (semences). Les semenciers peuvent les utiliser pour leur propre parcelle ou les vendre.

Les trois premières années de production de semences ont permis de professionnaliser les producteurs-semenciers. A partir de la campagne 2010-11, il y aura une contractualisation entre la FCMN et les coopératives, qui à leur tour contractualisent avec les producteurs-semenciers.

Warranter le stock : un exemple concret

Dans les zones de recherche action, il existe plus d'une vingtaine de *resedas*. Il y en a aussi dans d'autres zones de production et de commercialisation d'oignon. Les organisations qui les ont acquis visent à valoriser ces infrastructures. Ci-dessous, nous présentons des calculs pour analyser la faisabilité et les risques d'un stockage-crédit de F CFA 30 millions de qui permettrait de stocker au moins 250 tonnes d'oignon pendant la campagne 2010/11.

L'exemple concerne un crédit warranté de F CFA 30 millions pour acheter des oignons pendant la période d'abondance d'oignons sur le marché et de les revendre trois mois après. Pour quatre cas de figure des calculs sont présentés :

- achat d'un sac d'oignon à F CFA 11,000 avec stockage dans *rudus* ;
- achat d'un sac d'oignon à F CFA 11,000 avec stockage dans *reseda* ;
- achat d'un sac d'oignon à F CFA 14,000 avec stockage dans *rudus* ;
- achat d'un sac d'oignon à F CFA 14,000 avec stockage dans *reseda*.

Ces cas sont basés sur des expériences concrètes d'ANFO qui, en 2010, a acheté des oignons pour stockage-crédit à ces prix. Les paramètres suivants ont été utilisés :

Paramètres	Rudu	Reseda
Coût de construction	50,000 FCFA	1,500,000 FCFA
Dépréciation	50% / 2 ans	10% / 10 ans
Frais d'entretien par unité	5000 FCFA	70,000 FCFA
Capacité effective	1500 kg d'oignons	12,000 kg d'oignons
Perte de stockage sur 3 mois	30%	15%
Prix de vente après 3 mois	25,000/sac (chonaka)	25,000/sac (chonaka)
Coût de gestion stockage-crédit	1% du crédit	2% du crédit
Intérêt bancaire	2% par mois	2% par mois



Au prix de F CFA 11,000 par sac de 120kg (*chonakan*), le crédit de F CFA 30 millions permet d'acheter 327,27 tonnes d'oignons. Pour ce tonnage, il faut avoir 218 *rudus* ou 27 *resedas*. Si l'on achète l'oignon à F CFA 14,000 par sac, il faut avoir respectivement 171 *rudus* ou 21 *resedas* (ce nombre correspond au nombre existant de *resedas* dans la zone de recherche-action. Ces infrastructures demandent – en principe - des investissements de construction respectivement 10,9 et 40,9 millions de FCFA (cas *rudus* ou *resedas* en d'achat pour 11,000/sac) et 8,57 ou 32,14 millions de FCFA (cas *rudus* ou *resedas* en d'achat pour 14,000/sac).

Le tableau suivant présente les calculs pour le cas d'un stockage-crédit de F CFA 30 millions, sur la base des paramètres ci-haut évoqués. Bien que les frais d'investissement ne soient pas pris en compte, l'amortissement est comptabilisé.

Calculs pour stockage-crédit de 30 millions FCFA	Achat à 11000 FCFA/sac		Achat à 14000 FCFA/sac	
	<i>Rudus</i>	<i>Resedas</i>	<i>Rudus</i>	<i>Resedas</i>
Résultats stockage (sacs) :				
(a) Crédit permet d'acheter :	2727	2727	2143	2143
(b) Pertes de stockage	818	409	643	321
(c) Il reste (c=a-b)	1909	2318	1500	1821
Résultats financiers (en millions FCFA) :				
(d) Valeur marchande	47,73	57,95	37,50	45,54
(e) Frais de gestion	0,3	0,6	0,3	0,6
(f) Coûts d'entretien	1,01	1,91	0,86	1,5
(g) Dépréciation	5,45	4,09	4,29	3,21
(h) Intérêt banque	1,8	1,8	1,8	1,8
(i) Résultat net (i=d-e-f-g-h)	39,08	49,55	30,26	38,42
(k) Bénéfice nette	9,08	19,55	0,26	8,42
(j) Taux de fructification	1.30	1.65	1.009	1.28

Sur la base de ces paramètres, les calculs montrent qu'à l'achat de 11,000 F CFA/sac, l'opération est bien rentable, aussi bien pour le stockage dans les *rudus* que pour le stockage dans les *resedas* (taux de bénéfices de 30% et 65% respectivement). En cas d'achat à 14,000 F CFA/sac, le stockage dans les *resedas* est encore rentable (28%), mais le stockage dans les *rudus* ne trouve guère de bénéfices. Cela montre très clairement, que l'achat à temps des oignons à stocker est d'une importance capitale et que le warrantage n'est pas sans risque.

Il ressort que le stockage dans *resedas* offre des meilleures perspectives. Ce système de stockage s'apprête aussi mieux au stockage-crédit (suivi régulier, fermeture du bâtiment à double cadenas (pour stockeur et pour la banque ou l'IMF, améliorations techniques, ...). Le stockage en *reseda* est possible pour des entrepreneurs privés riches et pour des coopératives ou groupements légalement reconnus. Le stockage en *rudu* est mieux adapté aux possibilités des petits opérateurs privés. Considérant l'ampleur de stockage en *rudu*, il est indiqué de prêter plus d'attention à l'amélioration de la conservation d'oignon avec ce système traditionnel.

Il est évident qu'un changement de paramètres peut beaucoup affecter les résultats financiers. Si les stockeurs arrivent à davantage réduire les pertes de stockage (par exemple avec 50%), ils trouvent des bénéfices supplémentaires importants (4 à 10 millions F CFA). Il en est de même si le prix de vente est meilleur, par exemple 30,000 au lieu de 25,000 par sac. Dans ce cas, les bénéfices supplémentaires sont de l'ordre de 1 à 9 millions F CFA.

Il est évident qu'un taux de perte plus élevé ou un prix de revente moins élevé que prévu peut aussi conduire l'opération vers des résultats moins positifs, voire même négatifs (perte financière).

Il est alors important que les stockeurs maîtrisent les paramètres (intelligence opérationnelle et intelligence de marché) et les suivent de très près.



Conclusions et défis

Le stockage constitue une alternative viable pour les producteurs. Il permet d'éviter le bradage et de réaliser des meilleurs revenus. Les incidences économiques peuvent être très grandes, pour le niveau des ménages des producteurs d'oignons et pour l'économie nationale.

Le stockage crédit demande une organisation effective des producteurs autour des actions collectives de stockage et de commercialisation. Des approches d'en haut en bas ne favorisent pas le développement de l'entrepreneuriat et peuvent induire à des malversations financières.

Le stockage-crédit peut s'organiser autour des abris modernes de conservation d'oignon. Ceux-ci sont techniquement meilleurs, notamment en ce qui concerne la sécurité du stock et la réduction des pertes de stockage. Un bon nombre de coopératives dispose d'infrastructures modernes de conservation, qu'il convient de valoriser. Il est important de sécuriser et d'entretenir ces abris déjà disponibles. Les coûts de dépréciation devraient être inclus dans le calcul des frais de stockage.

Le stockage-conservation moderne nécessite le concours des institutions financières.

Celles-ci ne s'aventurent dans le warrantage des stocks d'oignon qu'au moment où des chiffres solides sont disponibles sur la rentabilité et les risques de l'action. L'implication effective des banques et IMF dans l'analyse des dossiers et le suivi des stocks d'oignon est très importante.

ANFO et FCMN pilotent le stockage-crédit et la vente différée avec leurs coopératives et unions membres. Elles ont tissé des liens avec certaines banques et IMF et acquis des expériences multiples, aussi bien sur le plan technique qu'organisationnel. Les expériences d'ANFO et de la FCMN-Niya montrent que le stockage crédit est bien possible quand les conditions suivantes sont réunies :

- Capacité et crédibilité dans la gestion financière
- Achat au prix planché
- Maîtrise des itinéraires techniques de production, récolte et stockage.

Suggestions d'action

- Poursuivre et intensifier les formations relatives aux itinéraires techniques de production, récolte et stockage afin de réduire les pertes de stockage.
- Faciliter la communication et la compréhension mutuelle des producteurs et des institutions de finance rurale sur les principes de stockage crédit et les préalables techniques, organisationnelles et financières y afférentes.
- Documenter et analyser les expériences avec le stockage crédit, afin d'avoir des données solides et d'apprendre des leçons, aussi bien des expériences positives que négatives.
- Eviter les dons et mettre l'accent sur le renforcement des capacités entrepreneuriales des producteurs. Cela sous-entend que le stockage d'oignons soit traité comme une initiative économique de petits entrepreneurs qui nécessite un plan d'affaire avec des données solides en appui.
- En cas de financement externe de *resedas*, insister que les coopératives propriétaires traitent l'amortissement comme une dépense et qu'ils ouvrent un compte bloqué afin d'épargner pour le remplacement du magasin de stockage.

Question Clés

- Qu'est-ce que les organisations paysannes (ANFO, FCMN et autres) doivent faire pour que les banques et IMF acceptent de warranter les stocks d'oignons ?
- Quelles sont les effets éventuels d'un stockage à grande échelle sur les prix des oignons durant l'année ?



EPLUCHER L'OIGNON

Stockage-crédit : la filière oignon s'apprête pour le warrantage

