



Au Burundi, la CAPAD, améliore la mise en marché du riz produit par ses membres

Petit pays inséré dans la Région des Grands Lacs, le Burundi est un des pays prioritaires de la coopération au développement belge. Outre les liens historiques que la Belgique entretient avec le Burundi, cela se justifie par la pauvreté du pays et de sa population et des dommages qu'il a subis au cours d'une longue guerre civile.



Depuis quelques années, le CSA y collabore avec une organisation paysanne faitière, la CAPAD, à laquelle il apporte depuis cette année un appui financier. Des rencontres avec la FWA ont déjà eu lieu et devraient déboucher sur une collaboration plus régulière.

La CAPAD est constituée de 72 coopératives de production réparties dans 11 provinces sur 17 qui comptent le pays. Elles rassemblent plus de 20 000 exploitations agricoles actives. La CAPAD intervient dans les domaines suivants : le financement rural, l'amélioration de la production, la gestion post-récolte et la mise en marché, le renforcement des capacités et le lobby et plaidoyer.

Le financement de l'agriculture et plus spécifiquement l'accès au crédit constituent pour les agriculteurs une contrainte majeure qui les coupe des importantes marges d'amélioration qu'ils pourraient obtenir. C'est d'ailleurs une situation que partage l'agriculture burundaise avec la plupart des autres pays d'Afrique.

Depuis peu, la CAPAD a introduit un système de stockage warranté au sein de quelques-unes de ses coopératives membres. Ce système de warrantage est une technique de crédit qui se base sur une garantie constituée par un stock de produits agricoles susceptibles d'augmenter de valeur.

De manière quasi généralisée, les producteurs bradent leur production dès la récolte pour rem-

boursier leurs dettes ou satisfaire des besoins prioritaires, dont bien entendu la préparation des cultures suivantes. Ce sont surtout les commerçants qui interviennent dans ce schéma, en position de force pour imposer leur prix, ils peuvent aussi avancer le paiement de la récolte, lorsqu'elle est encore sur pied. Ils jouent là un rôle important, en l'absence d'autre possibilité d'accès au crédit, mais ils l'octroient à des conditions usuraires. Imaginez, des taux de 200% l'an et comparez-les aux faibles marges qu'apporte l'activité agricole ! C'est bien la situation que vivent les agriculteurs burundais.

Dans ce contexte, l'implantation d'instruments donnant accès au crédit constitue une priorité que la CAPAD poursuit, en particulier par l'implantation du warrantage. Elle a commencé cette activité en 2009, avec trois coopératives rizicoles et l'a poursuivie avec cinq coopératives la campagne suivante.

Le riz se prête bien à ce type d'opération, parce qu'il se conserve bien et que la hausse intersaisonnière de son prix est sensible.

En recourant au warrantage, le producteur cherche à avoir accès au crédit et à mieux valoriser sa production et en différant la mise en marché pour bénéficier de la hausse intersaisonnière des prix. L'un et l'autre contribuent à accroître sa capacité de financement de la campagne agricole suivante et donc d'accroître sa production, autrement dit sortir du cercle vicieux.

Sur le principe, le stockage warranté repose sur la garantie qu'apporte le produit agricole entreposé dans des conditions strictement sécurisées et convenues avec une institution de micro finance, laquelle peut alors octroyer un crédit à l'agriculteur et se rembourser, en cas de défaillance de celui-ci, en disposant du stock mis en caution.

En pratique, pour remplir les conditions du bon fonctionnement du warrantage, le système mis en place par la CAPAD s'appuie sur le principe du

double cadenas. Le riz est entreposé dans des magasins gérés par les coopératives, les portes sont fermées par un cadenas dont la clé est détenue par la coopérative et par un second dont la clé est détenue par l'institution de microfinance. C'est une adaptation à la situation locale où il n'y a pas de possibilité d'utiliser une tierce détention auprès d'une société spécialisée. L'institution de microfinance accorde le crédit au riziculteur à concurrence d'un maximum de 60% de la valeur estimée du riz placé en garantie. Le preneur paie son achat directement à l'institution de microfinance qui autorisera alors la sortie du riz. Le riziculteur peut aussi rembourser son prêt et disposer lui-même de son stock.

La mise en marché du riz warranté est principalement réalisée par appel d'offres. Le riz est vendu par lots collectifs au plus offrant. Il s'agit donc d'une mise en marché collective organisée par la CAPAD qui, en principe, permet d'obtenir un meilleur prix.

La première campagne de warrantage, celle de 2009, s'est bien déroulée, mais la seconde, la campagne passée, s'est compliquée. C'est la mise en marché du riz warranté qui a été confrontée à l'attentisme des commerçants suite à l'annonce par le Gouvernement burundais de la mise en marché « à prix cassé » du riz de l'aide alimentaire du Japon (le prix annoncé du riz de l'aide alimentaire était de 11 000 francs bi, alors que les sacs warrantés auraient dû être vendus à 65 000 francs bi).

Les commerçants, informés de la future opération, ont eu beau jeu de proposer un prix à la baisse. Les producteurs se sont résolus à mévendre pour éviter pire, car pour eux la seule certitude, c'était le coût élevé du crédit auquel s'ajoute celui de l'entreposage.

Si le warrantage permet d'accéder au crédit et de différer la vente de la production, encore faut-il arriver à baisser le niveau des taux pratiqués par les institutions de microfinance et à s'assurer des bonnes conditions du marché ?

Bien que la microfinance soit une innovation intéressante et supplée, entre autres, à l'usure, elle impose aux agriculteurs des taux difficiles à supporter, généralement de plus de 24% l'an. Dans le cas présent, ce sont deux institutions de microcrédit qui ont contribué à l'opération. La plus importante (FENACOBUCOOPEC) impose des taux de 3% par mois (36%/an) et y ajoute 4% de frais de dossier. La CAPAD a pu négocier une baisse du taux de 1% par mois, le ramenant à 2%/mois, soit 24% l'an. Rien n'a été obtenu pour réduire les frais de dossier.

La seconde institution (CECM) de microcrédit pratiquait un taux de 8% l'an et a accepté d'octroyer des crédits warrantés au taux mensuel de 0,66%. C'est nettement plus favorable. Mais les capacités de financement de la CECM sont limitées, ainsi que son implantation dans le pays. Il est impossible pour cette organisation de répondre à toute la demande de crédit, loin s'en faut.

Le marché est lui aussi bien souvent défavorable aux producteurs. Le warrantage peut accroître leur pouvoir de marché en réalisant la vente à la période annuelle la plus propice – à la récolte les prix sont faibles, à la soudure, les prix sont plus élevés. C'est là jouer avec le cycle intersaisonnier du marché, mais il faut également s'assurer d'un meilleur poids dans la négociation, ce que permet une mise en marché collective.

L'organisation du warrantage suppose un regroupement de l'offre, du moins par coopérative,



qui remplit la première condition de la mise en marché collective. C'est ce qui permet à la CAPAD de l'organiser.

Cependant, encore faut-il compter avec l'offre issue des importations et du comportement des grands opérateurs ? Le Burundi bénéficie encore de nombreuses opérations humanitaires post conflit dont de l'aide alimentaire. C'est bien entendu un bienfait, mais aussi une difficulté supplémentaire. Après l'échec de la dernière campagne, la CAPAD, appuyée par diverses ONG, a mené une campagne de lobby auprès du Gouvernement burundais pour qu'il modifie la mise en marché de l'aide alimentaire de manière à ne plus « casser le marché » comme cela avait été le cas en 2010.

Le Gouvernement a accepté de tenir compte des griefs de la CAPAD, c'est une bataille gagnée, mais il faut maintenant en livrer de nouvelles face aux autres opérateurs, importateurs, grossistes ou encore industriels, par exemple les brasseries de la région, qui forment la demande. Il n'y a pas que le riz de l'aide alimentaire qui entre au Burundi (en fait le riz livré par le Japon est le riz des États-Unis réexporté), le riz produit en Tanzanie, qui fait partie de la même Communauté économique, concurrence aussi la production locale.

Malgré les difficultés, une évaluation de la mise en place du warrantage témoigne de la satisfaction des producteurs de pouvoir bénéficier d'un tel instrument. Par exemple, un coopérateur affirme avoir pu, avec le bénéfice réalisé, acheter une nouvelle parcelle, acheter deux chèvres et rembourser sa dette, un autre avoir terminé sa maison et acheter une vache de race améliorée...

La CAPAD souhaite donc étendre le warrantage à d'autres coopératives rizicoles, mais également vers d'autres cultures stockables à moyen terme, tels le sorgho et le haricot.

Site web de la CAPAD : www.capad.info

Voir à ce propos le document de campagne sur le site du CSA : [HYPERLINK «http://www.csa-be.org/spip.php?page=collaborer&id_article=744&id_mot=184»http://www.csa-be.org/spip.php?page=collaborer&id_article=744&id_mot=184.](http://www.csa-be.org/spip.php?page=collaborer&id_article=744&id_mot=184)

Schéma du stockage warranté



Les rôles de la CAPAD en tant que fédération des coopératives:

- forme les coopératives et les aide dans les calculs de coûts et marges;
- négocie les contrats de crédit avec les institutions de microcrédit (IMF);
- organise les appels d'offre pour la mise en marché



Cette page mensuelle est réalisée par le CSA - Collectifs Stratégies Alimentaires asbl. Le CSA est une ONG (agri-agence) membre d'AgriCord. Editeur responsable: CSA, Daniel Van Der Steen - 184 D, Boulevard Léopold II 1080 Bruxelles. www.csa-be.org Avec le soutien de la DGD (Coopération belge)