



Épargne « Baoré » : La mise en place d'un service d'approvisionnement groupé en intrants

L'expérience de la Coopérative Agricole du Passoré

RÉSUMÉ

La Coopérative Agricole du Passoré (CAP) de Yako, au Burkina Faso, a lancé au cours de la campagne 2011-2012 son service d'approvisionnement groupé en engrais, l'Épargne Baoré. Cette première expérience est présentée ici dans le but de partager la problématique qu'elle tente de résoudre, ses résultats après un an et ses perspectives pour la campagne à venir. L'Épargne Baoré présente une alternative au préfinancement des engrais agricoles à part entière en proposant aux producteurs de couvrir 60% du coût de leurs engrais avant la campagne à travers des versements sans calendrier fixe et de rembourser la balance au moment de la commercialisation en fin de campagne. Pour la campagne 2011-2012, ce service a permis d'approvisionner 426 producteurs membres de la CAP avec 45 tonnes d'engrais.

LA COOPÉRATIVE AGRICOLE DU PASSORÉ

Créée en janvier 2009, la Coopérative Agricole du Passoré (CAP) a pour mission « *d'améliorer les conditions de vie des producteurs et de contribuer à leur professionnalisation par une meilleure organisation et maîtrise en amont et aval des filières niébé, sésame et oignon.* »

En 2011, la CAP compte environ 3000 producteurs répartis dans 7 coopératives communales, couvrant ainsi 7 des 9 départements de la province du Passoré. Depuis sa création, la coopérative appuie ses membres de la production jusqu'à la commercialisation dans les trois filières sélectionnées. Notamment, depuis 2009, la CAP a facilité l'accès à des semences de qualité pour ses membres et mené à terme ses premières expériences de commercialisation groupée et de conseil à l'exploitation familiale.

Au cours de la campagne 2011-2012, toujours dans l'objectif d'appuyer ses membres à travers tout le cycle de production, la CAP a tenté sa première expérience d'approvisionnement groupé des engrais : l'Épargne Baoré est née de ces efforts.

POURQUOI L'APPROVISIONNEMENT GROUPÉ EN INTRANTS?

En décembre 2010, la CAP a tenu une série de consultations dans ses coopératives communales afin d'explorer les principales difficultés rencontrées par ses membres dans l'accès aux engrais. Sur la base de ces discussions, trois grandes problématiques ont été identifiées :

- 1) La qualité des engrais obtenus par les producteurs lorsqu'ils achetaient individuellement était souvent insatisfaisante; les engrais n'étaient pas étiquetés et étaient souvent dilués à partir du produit d'origine
- 2) Les producteurs qui s'approvisionnaient individuellement auprès de commerçants étaient tenus de payer en argent comptant au moment de l'achat; cependant l'accès individuel au financement auprès des institutions financières était difficile et les

producteurs réussissaient en moyenne à n'acheter que la moitié des quantités requises

- 3) Même si les producteurs disposaient de ressources financières suffisantes, la disponibilité des quantités et qualités désirées au temps voulu restait un défi

Du point de vue des institutions financières, le financement des intrants demeure un secteur risqué et vulnérable aux aléas climatiques. De leur côté, les producteurs disposent rarement de garanties ou d'expériences de crédit qui faciliteraient leur accès au financement en réduisant les risques du côté de l'institution financière.

À travers l'Épargne Baoré, la CAP a voulu mettre en place un service qui prenait en compte ces différentes problématiques et répondait aux besoins des producteurs en termes d'approvisionnement en engrais, tout en limitant les risques encourus par le crédit intrants en mobilisant une partie importante du coût des engrais avant la campagne.

L'ÉPARGNE BAORÉ

Description du service

L'épargne Baoré est une opportunité d'aider les producteurs à épargner périodiquement sans calendrier figé afin de bénéficier de l'engrais à la période souhaitée. Tenant son nom du *mooré* « baoré » qui signifie *grenier*, l'épargne Baoré a trois principaux objectifs :

- Améliorer la prévision et la gestion des charges d'intrants, tant au niveau du producteur que de la CAP
- Améliorer l'accès à l'engrais de qualité et dans les délais souhaités pour les membres de la CAP
- Faciliter la négociation d'un crédit intrants en réduisant le risque pour l'institution financière et la CAP par le prépaiement d'une partie du coût des engrais par les producteurs

De décembre à mai, chaque producteur est amené à verser 60% du coût des engrais qu'il désire acquérir. Comme le montant auquel l'engrais sera obtenu n'est pas encore connu à ce moment, ce 60% est

calculé en début de campagne sur une base conservatrice de 20 000 FCFA pour le sac d'engrais de 50 kg. Le paiement de ces 60% s'effectue à travers des versements sans calendrier fixe, d'une valeur minimale de 1000 FCFA et effectués auprès de la trésorière de la coopérative communale du producteur. La trésorière est elle-même chargée de transférer ces fonds au niveau d'un compte à la Caisse populaire locale dès que les fonds en sa possession excèdent 25 000 FCFA. Afin de faciliter ce processus, la CAP a ouvert des comptes co-gérés avec chacune de ses coopératives communales, permettant une centralisation facile dès la fin de la période d'épargne et une transparence dans le mouvement des fonds. Chaque versement fait par un producteur est enregistré dans son carnet personnel, émis par la CAP, ainsi que dans le registre de la trésorière.

Une fois les 60% centralisés, la CAP négocie un prêt au niveau d'une institution financière locale qui financera les 40% restants. C'est ensuite au moment de la commercialisation groupée en fin de campagne que ce montant sera déduit du paiement au producteur pour ses produits livrés à la CAP. Le jumelage de ces deux activités permet de limiter les difficultés de remboursement du crédit intrants.

L'Épargne Baoré concrètement : l'exemple de KONKOBO Alidou, membre de la CAP

M. Konkobo désirait obtenir 4 sacs d'engrais pour la campagne 2011-2012. Il a acheté son carnet auprès de la coopérative à 300 FCFA et a payé 500 FCFA de frais pour chacun des ses 4 sacs demandés. Il a ensuite versé régulièrement des montants de 1000 FCFA ou plus selon ce dont il disposait. En tout, M. Konkobo a épargné 48 000 FCFA, correspondant à 60% du coût total calculé sur la base de 20 000 FCFA/sac. Pour cette campagne, grâce à sa commande groupée, la CAP a obtenu l'engrais au prix avantageux de 18 000 FCFA/sac. Sur cette base, M. Konkobo a donc remboursé la balance, soit 24 000 FCFA, en fin de campagne.

LE BILAN D'UNE PREMIÈRE EXPÉRIENCE

Les résultats de la campagne 2011-2012

Conduite pour la première fois au cours de la campagne 2011-2012, l'Épargne Baoré a été bien reçue par les membres de la CAP et aura permis d'approvisionner 426 producteurs dans 5 des 7 coopératives communales de la CAP. Au total, l'opération aura facilité l'accès à 45 tonnes d'engrais, équivalant à une valeur de 16 687 000 FCFA. Du point de vue du producteur, trois facteurs sont primordiaux pour évaluer le succès de l'activité : le prix des engrais, leur qualité et la disponibilité des engrais à temps. Cette année, les membres qui ont participé à l'Épargne Baoré ont obtenu le sac de 50kg d'engrais à 18 000 FCFA, contre environ 21 000 FCFA sur le marché local. En payant 500 FCFA à la CAP afin de couvrir les frais de l'opération, les producteurs bénéficiaient de l'engrais livré directement dans leurs communes respectives, une autre économie importante pour ces producteurs qui devaient venir jusqu'à Yako pour s'approvisionner, un transport de 40 km et plus pour certains membres de la CAP.

« Cette initiative de la coopérative a permis à tous les membres de pouvoir augmenter leurs quantités d'engrais afin d'avoir les quantités nécessaires. Ceux qui prenaient 2 sacs sont passés à 4 sacs et ainsi de suite. »

BOULOU Issa, Membre

Le mécanisme de l'Épargne Baoré a également amené un changement de perspective important en incitant les producteurs à prévoir à l'avance les quantités d'engrais dont ils auront besoin. En effet, la période de versement pré-campagne qui débute très tôt oblige les producteurs à considérer à l'avance leur quantité demandée. La flexibilité des versements permet ensuite au producteur d'accumuler peu à peu la somme à payer en début de campagne.

« Avant on ne prévoyait pas. C'était seulement à la première pluie qu'on commençait à se demander où avoir de l'engrais. »

KONKOBO Adama, Membre

Selon les responsables, le succès de l'Épargne Baoré pour cette première campagne dépendait grandement d'une gestion rigoureuse et transparente dans toute l'opération. Le suivi des versements à travers le carnet du producteur ainsi qu'un registre au niveau de la trésorière sont donc des éléments essentiels afin d'assurer la traçabilité de toutes les transactions. L'ouverture de comptes co-gérés par chaque coopérative communale avec la CAP a également contribué au climat de confiance, avec une centralisation des fonds au niveau provincial uniquement au moment de la demande de crédit. Ces différentes mesures auront permis de mobiliser 10 824 000 FCFA par les producteurs en début de campagne afin de constituer 60% de la valeur total des engrais demandés.

« Il n'y a aucun producteur qui a épargné et qui n'a pas reçu son engrais, il n'y a eu aucune malversation et nous avons toujours des traces de toutes les opérations d'épargne. »

SANKARA Issaka, Responsable commercialisation de la coopérative communale Nongtaba de La Todin

Difficultés rencontrées

L'Épargne Baoré a dû faire face pour sa première campagne aux craintes de certains producteurs envers une opération qui n'avait pas encore fait ses preuves. Cette première expérience positive semble toutefois avoir convaincu les producteurs de sa validité. Plusieurs producteurs ont déjà approché leur coopérative communale afin de faire part de leur intérêt à participer pour la campagne à venir. La CAP prévoit donc une augmentation de la demande

pour la prochaine campagne et espère étendre le service à toutes les 7 coopératives communales.

La faible pluviométrie qui a marqué la campagne 2011-2012 au Passoré a aussi eu des conséquences importantes sur le remboursement des 40% de crédit en fin de campagne, les membres de la CAP n'ayant pas pu produire en quantité suffisante pour effectuer une commercialisation groupée. Dans ces conditions, les producteurs ont été contraints cette année de repayer leur 40% en espèces, entraînant des délais prolongés pour le remboursement et retardant le lancement de la période de versements pour la campagne à venir. Malgré les conditions difficiles, la CAP avait atteint un taux de remboursement de 50% en janvier 2012, avec pour objectif de clore le remboursement d'ici fin mai 2012 au plus tard. Un travail important de sensibilisation a été fait au niveau de chaque coopérative communale, insistant sur l'obligation de compléter les remboursements avant que l'opération puisse être relancée pour une deuxième année.

Perspectives pour la campagne 2012-2013

Un objectif important pour la campagne à venir sera de compléter le cycle de l'approvisionnement en engrais jusqu'à la commercialisation à travers le remboursement des 40% en nature, tel qu'initialement prévu dans l'Épargne Baoré. Le jumelage de ces deux services facilitera d'une part le processus de remboursement pour les producteurs, mais sera aussi un élément crucial afin de fidéliser les producteurs à vendre leur production, ou du moins une partie, à la CAP.

Le travail de sensibilisation de la CAP devra également continuer en préparation pour la campagne à venir, avec l'objectif d'intégrer un plus grand nombre de producteurs de ses 7 communes dans l'Épargne Baoré. Il sera alors important pour la CAP de veiller à ce que sa capacité de gestion du service puisse s'adapter à cette croissance, autant au niveau communal que provincial.

Pour plus d'informations sur l'Épargne Baoré ou sur les activités de la Coopérative Agricole du Passoré, contacter la CAP :

(+226) 40 54 01 86, cap.yako@yahoo.fr

Mise en œuvre et déroulement de l'Épargne Baoré

1. Consultation des coopératives communales	Une séance de consultation est tenue dans chacune des 7 coopératives communales afin d'identifier les principales difficultés auxquelles les producteurs font face dans l'accès aux engrais ainsi que des pistes de solutions pour les adresser.
2. Atelier de lancement de l'Épargne Baoré	Cet atelier provincial, qui regroupe des représentants de la CAP et ses 7 coopératives communales ainsi que de 2 institutions financières, a pour objectif de présenter l'Épargne Baoré aux membres de la CAP et à des partenaires potentiels.
3. Sensibilisation des membres et adhésion	Les membres de chaque coopérative communale présents à l'atelier de lancement effectuent une restitution auprès de leurs coopératives respectives. Chaque adhérent reçoit son carnet d'épargne au coût de 300 FCFA.
4. Ouverture de comptes co-gérés	Des comptes co-gérés par la CAP et chacune de ses coopératives communales sont ouverts.
5. Mobilisation de l'épargne	Les adhérents effectuent leurs versements à la trésorière de leur coopérative communale sur la période de décembre 2010 à mai 2011 en fonction de leurs engagements en termes de superficie et de quantités d'engrais. Les fonds sont transférés au fur et à mesure dans le compte co-géré.
8. Négociation avec l'institution financière	La CAP centralise les fonds de chaque compte co-géré et négocie un crédit auprès de la Caisse populaire de Yako sur la base du montant mobilisé par ses membres qui permettra de couvrir la balance de 40% pour l'achat des engrais.
7. Négociation avec le fournisseur d'intrants	La CAP négocie auprès de différents fournisseurs d'engrais et contractualise finalement pour 45 tonnes d'engrais NPK 14-23-14 au prix de 18 000 FCFA par sac de 50 kg.
8. Placement des intrants	Les engrais sont livrés directement par le fournisseur à un point de livraison dans chacune des coopératives communales. Les membres viennent ensuite y collecter leurs engrais.
9. Contrôle des superficies emblavées	Les animateurs de chaque commune effectuent une vérification des superficies emblavées avant la livraison des engrais puis en cours de campagne afin d'assurer qu'elles correspondent aux quantités d'engrais demandées par chaque adhérent.
10. Recouvrement du crédit	En fin de campagne, les producteurs vendent leur production, ou une partie, à la CAP dans le cadre d'une commercialisation groupée. La balance (40%) due par chaque producteur pour ses engrais est prélevée sur le prix d'achat de leur production ou, si nécessaire, est remboursée en espèces.

Rédigé par Marie-Claire St-Jacques, employée d'Ingénieurs sans frontières Canada au Burkina Faso