



AU TOGO

DES CONTRATS ÉQUITABLES AVEC LES TRANSFORMATRICES



Entretien avec Agathe Henry (Afdi Nouvelle-Aquitaine)

Au Togo, Afdi Nouvelle-Aquitaine soutient l'Union des agriculteurs de la région des Plateaux (UAR-P) dans ses démarches d'accompagnement des paysans et transformatrices de maïs, soja et fonio.

Mieux organisés pour approvisionner les centres urbains en produits de qualité, ils sécurisent et augmentent leurs revenus.

Rencontre avec Agathe Henry, animatrice d'Afdi Nouvelle-Aquitaine.

Dans le cadre d'un projet porté par :



www.afdi-opa.org



Union des agriculteurs de la région des
Plateaux (UAR-P), Togo

Pourquoi l'accompagnement de l'UAR-P se concentre-t-il sur le maïs, le soja et le fonio ?

Le maïs, base de l'alimentation au Togo, est cultivé par beaucoup de producteurs de la région. Plus que la production, ce sont les débouchés qui peuvent être améliorés pour accéder à des marchés plus rémunérateurs ou plus faciles à gérer afin de réduire le temps consacré à commercialiser. En réalisant deux ventes annuelles plutôt qu'une vente hebdomadaire, les producteurs gèrent mieux leurs chiffres d'affaires et leurs coûts.

La demande en soja et fonio croît rapidement et il est opportun de travailler sur leur transformation et les débouchés pour en tirer parti. Les produits transformés issus du soja ont du succès car ils constituent des protéines moins chères que celles animales. L'État a d'ailleurs encouragé ces filières.

Comment s'organisent les différents acteurs impliqués ?

Les producteurs de l'UAR-P sont réunis en groupements et en coopératives. Ils accèdent ainsi à des financements, stockent et vendent collectivement leurs récoltes. La constitution de stocks volumineux et de lots plus importants rend en général les ventes plus favorables aux paysans.

Les acheteurs varient selon les filières. Pour le maïs jaune destiné à l'alimentation animale, ce sont des grossistes qui approvisionnent les grandes villes ou les élevages.

Le maïs blanc pour l'alimentation humaine intéresse surtout les commerçantes que les Togolais appellent « bonnes femmes ».

Pour le soja et le fonio, ce sont des groupements de transformatrices membres de l'UAR-P qui achètent les récoltes directement aux groupements de producteurs, à un prix légèrement supérieur à celui du marché, selon un accord trouvé entre eux. Les transformatrices stockent la matière première et peuvent ainsi fournir le marché en continu.



Filtrage du lait de soja © Afdi NA

Elles pourraient trouver des prix plus bas sur le marché à une période de l'année, mais les prix s'envolent quelques mois plus tard. Elles sont dès lors obligées de répercuter cette hausse sur le prix des produits transformés. En achetant en direct à un prix stable et en stockant, elles assurent la rentabilité de leurs activités dans la durée. Finalement, la valeur ajoutée est améliorée pour toute la filière.

Quelles sont les limites de ce système d'achat en direct et de stockage ?

Il faut une trésorerie assez importante et une capacité de stockage pour acheter les produits agricoles en quantité à la récolte, et différer la vente des produits transformés. Seuls les groupements ayant accès au microcrédit, à des revenus propres ou ayant mis en place un système de cotisations ont cette capacité. Lorsque le groupement ne fonctionne qu'avec du microcrédit, dont les taux sont très élevés, il faut que le volume d'activités de transformation soit suffisamment important pour absorber ce coût. Quant au délai de stockage des matières premières, il doit être assez court pour limiter ce coût.

Les producteurs n'accordent d'achat à crédit qu'à contrecœur, par exemple dans le cadre de contrats avec de très gros acheteurs, avec qui les relations sont par ailleurs parfois compliquées, les acheteurs ne payant pas toujours en temps et en heure. Difficile donc qu'ils aient suffisamment confiance pour fournir à crédit des groupements de transformatrices.

Comment les produits transformés sont-ils commercialisés ?

Les transformatrices vendent les denrées, destinées au marché urbain, directement dans la rue ou au marché. La création d'une boutique a été envisagée mais une étude de faisabilité a conclu qu'elle ne serait pas rentable. Les coûts de la boutique n'auraient pas été absorbés. En effet, il n'existe pas de demande pour le soja transformé à un prix supérieur au prix de vente dans la rue, où les coûts sont maîtrisés puisqu'il n'y a pas d'infrastructure, d'électricité, ou d'employé à plein temps.



Lait, viande, fromage et beignets de soja © Afdi NA

Nous cherchons à éviter de tomber dans le piège des activités subventionnées non rentables. Dans de nombreux cas, l'activité s'arrête alors avec la fin de la subvention, ou, pire, les gens continuent et perdent de l'argent. A contrario, l'achat en direct post-récolte couplé avec le stockage est une innovation pérenne qui reste rentable, même à la fin du projet.

Quels sont les défis à relever pour améliorer la mise en marché ?

Les produits issus du soja et du fonio étant très demandés, les invendus sont liés à des difficultés de conservation ou de coordination, par exemple si de grands volumes sont mis sur le marché en même temps. Tout l'enjeu est la connexion rapide et flexible au marché. Les contraintes sont variables en fonction des produits : par exemple, le fromage de soja est difficile à conserver tandis que des procédés existent pour conserver sur trois mois les brochettes de « viande de soja ».

De plus, les consommateurs urbains étant très exigeants, il y aurait de la valeur ajoutée à capter en améliorant encore la qualité. Les produits restent artisanaux. Pour atteindre certaines clientèles des villes ou des restaurants, nous butons sur la difficulté d'accès aux emballages. Seuls certains groupements, insérés dans des réseaux et pas trop isolés géographiquement, y ont accès. La présidente de l'UAR-P a par exemple mis en place un achat groupé de sachets à Lomé pour la vente de « viande de soja » déshydratée.

Quelles ont été les évolutions dans la structuration des producteurs ?

Composée de groupements, l'organisation paysanne (OP) tête de réseau fonctionnait un peu comme une organisation d'appui. Nous avons cherché à la réorienter vers son rôle d'OP et à

l'amener à distinguer un bénéficiaire d'une activité et d'un membre d'une organisation. C'est une étape cruciale vers l'autofinancement, par des cotisations, et la pérennité des activités.

Au niveau de l'UAR-P, le conseil à l'exploitation familiale (CEF) était très diffus. Les paysans relais étaient formés puis allaient distribuer des fiches, presque à la demande, sans réel suivi ni objectif de formation. L'UAR-P a ensuite décidé de concentrer ses activités de conseil sur 10 personnes, jusqu'à leur autonomie. Et peut-être que 5 des personnes formées pourront à leur tour devenir paysan relais. C'est un essaimage qualitatif, sur la durée.

Le suivi-évaluation pourrait être amélioré, mais cela demande des moyens, notamment des ressources humaines, dont les OP ne disposent pas toujours. Or ce suivi est crucial pour montrer, avec des chiffres à l'appui, les évolutions positives afin d'inciter les producteurs à pratiquer la vente groupée, ou à verser leurs cotisations aux coopératives, qui viendront à leur tour financer la structuration. Il s'agit, par le suivi, de défendre le rôle des OP.

Date	Quantité du soja acheté pour la transformation	Dépenses (cas d'achat soja + ingrédient + bétail...)	Produit de la transformation	Recettes (Montant total vendu)	Résultat (Recettes - dépenses)	Observation
20/01/14	2 bols	4100F	baignet	3500F	-600 (perte)	Coût du soja trop élevé + divers dans
27/01/14	1 bols	1750F	baignet	3000F	1250F	bien
20/02/14	1 bols	3000F	viande	4000F	2000F	bien
21/02/14	3 bols	4000F	baignet	5500F	1500F	bien
24/02/14	3 bols	4500F	viande	6500F	2000F	bien
1/03/14	1/2 bols	500F		2000F	2000F	bien
11/03/14	1	111		111	111	bien
17/03/14	3 bols	3700F baignet et viande	baignet et viande	7000F	4300F	bien
17/03/14	1 bols	500F	baignet	2500F	2000F	bien
13/04/14	1 bols	1500F	baignet	2150F	650F	bien
14/05	1 bols	1400F	viande	2500F	1100F	bien

Exemple de cahier de suivi d'une transformatrice bénéficiant du CEF ® Afdi NA

Comment les paysans relais sont-ils dédommagés ?

À ce jour, l'UAR-P verse des indemnités aux paysans relais grâce au projet. Nous travaillons sur la pérennisation de cette indemnisation via les cotisations des bénéficiaires du CEF. Si la personne formée peut mieux gérer ses revenus grâce au CEF, elle pourrait dédommager le paysan relais pour son transport. Certains offrent des présents, du thé, et parfois lui remboursent un trajet, mais la

cotisation n'est pas établie de manière formelle pour le moment. Il est préférable de commencer le conseil avec ceux qui montrent leur motivation financière. Nous poursuivons actuellement notre appui à l'UAR-P dans ce sens.

Comment se diffusent les innovations ?

De nombreuses formations ont porté sur les procédés de fabrication de produits à base de soja et fonio. Les formatrices de l'UAR-P avaient déjà une grande d'expérience et ont pu rapidement former directement un groupement de la Région centrale. L'innovation locale s'est transmise d'un acteur à l'autre, Afdi a seulement joué un rôle de mise en contact, sachant que dans la Région centrale, les produits issus de la transformation du soja n'étaient pas très connus sur les marchés.

Réunir des personnes pour des échanges d'expérience prend beaucoup d'énergie et requiert du temps, des budgets d'animation et de mise en réseau mais ce sont souvent les actions les plus efficaces.



Formation des femmes ® Afdi NA

Les journées d'échange entre acteurs de toute la filière, avec un atelier sur la commercialisation, furent une activité originale du projet. Les OP y ont invité des vendeurs, des revendeuses sur les marchés, des banquiers, etc. L'atelier était centré sur les difficultés des producteurs à commercialiser, et les autres acteurs proposaient des solutions selon leur point de vue. L'atelier a facilité la compréhension et la reconnaissance des enjeux des producteurs par les autres acteurs de la filière. Plusieurs coopératives membres de l'UAR-P ont pu négocier à l'issue de l'atelier des crédits de campagnes auprès des banques.

Lors des rencontres internationales d'Afdi de 2016, la présidente d'un des groupements est intervenue sur la transformation et la place des femmes dans l'agriculture.

Comment le rôle des femmes est-il reconnu au sein des OP ?

L'UAR-P a créé une cellule des femmes, dédiée aux membres des groupements féminins. Les femmes y échangent entre elles, prennent de l'assurance dans leur prise de parole. Nous avons constaté l'efficacité du dispositif car, dans les zones où cette cellule a été mise en place, les femmes prennent désormais davantage part aux échanges lors des réunions mixtes des OP.

Propos recueillis en 2017 par Marie Cosquer (CFSI)

Crédit photos © Afdi Nouvelle-Aquitaine

Pour creuser le sujet :

- Témoignage, *Au Togo : relier paysans et restauratrices de rue*, 2018
- Synthèse, *La labellisation des produits locaux et du terroir*, 2018
- Témoignage, *Au Burkina Faso : développer l'aval des filières*, 2017
- Témoignage, *Essor de la filière soja dans le Sud-Bénin*, 2014
- Film, *Manger, c'est pas sorcier !* 2015

Ce projet a bénéficié d'un financement de la Fondation de France dans le cadre du programme *Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao)* appel de 2013 (n°145).

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM.Bruneau (sous égide de la Fondation de France) et de l'Agence française de développement. Seed Foundation participe également au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



FONDATION JM.BRUNEAU
Sous l'égide de la Fondation de France



AFD

