



Fondation  
de  
France

PROGRAMME  
PROMOTION DE L'AGRICULTURE  
FAMILIALE EN AFRIQUE DE L'OUEST

FICHE ENTRETIEN

AU TOGO

## REVALORISATION DU MÉTIER D'AGRICULTEUR



### Entretien avec Julien Lokokpe (MFR)

Julien Komi Lokokpe est l'animateur du réseau des quatre Maisons familiales rurales du Togo (MFRT). Le secteur agricole togolais est peu professionnalisé. Les mauvaises pratiques agricoles dégradent un environnement déjà fragile et ne permettent pas de faire face aux besoins alimentaires du pays. Les Maisons familiales rurales forment les jeunes à des pratiques agricoles productives, écologiques et rémunératrices.

Dans le cadre d'un projet porté par :



Union nationale des maisons familiales de  
formation rurale du Togo (UNMFFRT)



Union nationale des maisons familiales rurales  
d'éducation et d'orientation (UNMFREO)

### Quelles évolutions tentez-vous d'engager ?

Le Nord du Togo, dont le climat est très sec, subit d'importantes dégradations environnementales.

Dans nos Maisons familiales de Dampiong (Nord) et de Lama-Tessi (Région centrale), nous avons opté pour l'apprentissage de techniques agricoles durables. Pour les jeunes ruraux, nous proposons des cycles sur deux ans avec à la clef un certificat d'exploitant agricole. Pour les producteurs déjà en activité, les formations sont beaucoup plus courtes.

La plupart des agriculteurs au Togo pratiquent surtout la monoculture et ne savent plus produire sans intrants chimiques. Il est essentiel que les futurs agriculteurs dépassent cette vision d'une dépendance obligatoire aux produits phytosanitaires et aux engrais de synthèse. Les jeunes représentent l'avenir et sont vecteurs de changement au sein de l'exploitation familiale.

### Avez-vous rencontré des freins à la mise en œuvre des nouvelles pratiques ?

Au départ, il est vrai qu'une partie des jeunes étaient réticents. Nous poussons par exemple les jeunes maraîchers à abandonner totalement l'utilisation de pesticides chimiques, et il faut un

certain temps pour obtenir des résultats. Mais comme certains ont accepté d'adopter les techniques agroécologiques, par exemple utiliser les graines de neem comme insecticide, les bons rendements obtenus ont convaincu les autres. Les doutes sont dissipés grâce aux démonstrations.

### Comment s'organisent la formation des jeunes ?

Depuis deux ans, les MFR de Lama-Tessi et de Dampiong forment chacune, par alternance, une trentaine de jeunes ruraux par an. Une semaine par mois les jeunes suivent des cours théoriques et pratiques au sein de la Maison familiale. Les unités pédagogiques sont organisées autour des productions avicole, maraîchère et vivrière. Les 3 semaines restantes, ils réalisent des stages en milieu professionnel.

De plus, chaque jeune dispose d'une parcelle dans l'exploitation de sa famille. Nous l'appelons champ d'alternance ou champ école. Après une année de formation, chaque jeune agriculteur reçoit un kit de formation. Le kit élevage est composé de 10 poules, d'un coq, d'un abreuvoir, d'une mangeoire et d'un appui vétérinaire. Le kit cultural permet de pratiquer la rotation de culture. Il se compose de semences de céréales et de légumineuses ainsi que d'une demi-dose d'intrants chimiques, afin de promouvoir la réduction de l'utilisation des intrants chimiques. L'apport chimique est complété par du compost et des déjections animales. Grâce à ce champ école, les familles peuvent constater les bons résultats.



Formation théorique et pratique avec la réalisation de compost © MFR

### Quels sont les bons résultats auxquels vous faites référence ?

Avec les pratiques agroécologiques, les rendements du maïs ont augmenté de 100 % et ceux du soja de 42 %, alors que les doses d'engrais chimiques utilisées ont considérablement baissé. Pour l'élevage avicole, grâce à la construction de poulaillers, aux appuis vétérinaires et à l'alimentation régulière des poules, le nombre de poules quadruple d'une année sur l'autre. L'idée est que le jeune constate par lui-même les résultats de ces techniques et les diffuse autour de lui. Désormais, des agriculteurs plus âgés nous prennent à partie et demandent eux aussi des formations car ils observent les bons rendements des plus jeunes.

### Certains jeunes cultivent-ils sans aucun apport chimique ?

Les jeunes maraîchers utilisent uniquement des intrants naturels tels que le compost ou la graine de neem. Les parcelles destinées au maraîchage sont souvent de petite taille contrairement aux parcelles destinées à la culture céréalière. Il est donc plus facile d'y pratiquer l'agriculture

biologique. Les producteurs de soja respectent également les règles de l'agriculture biologique. Pour le moment, seules les cultures céréalières nécessitent encore l'utilisation d'engrais chimique. Mais chaque année, la part des intrants chimiques diminue.

### Les pratiques agroécologiques assurent-elles un meilleur revenu ?

Face à un agriculteur conventionnel, le jeune qui pratique l'agroécologie a des coûts de production moindres. Prenons le cas de la culture du maïs. Pour une superficie égale, l'agriculteur conventionnel a besoin de 6 sacs d'engrais chimiques pour cultiver sa parcelle, ce qui lui coûte 78 000 FCFA, alors que le jeune formé à l'agroécologie utilise à peine pour 22 000 FCFA d'engrais, soit une économie de 56 000 FCFA [environ 85 €]. Avec la rotation culturale et l'apport d'intrants naturels associés à une dose minimale d'engrais chimiques, les coûts de production de production baissent. Les jeunes qui pratiquent l'agroécologie ont des rendements au moins égaux aux agriculteurs conventionnels et des revenus supérieurs.



Stagiaire dans son champ école © MFR

### Encouragez-vous les jeunes à se regrouper en coopératives ?

Oui, car la coopérative facilite l'accès au crédit et au marché. Aujourd'hui, les institutions de microfinance (IMF) privilégient les groupes structurés. Nous négocions pour qu'elles accompagnent nos jeunes à démarrer leurs activités. Un fond de garanti d'1 million de FCFA par MFR [environ 1 524 euros] a été mis en place auprès de deux IMF partenaires. Quatre jeunes regroupés en coopérative ont par exemple eu un crédit de 180 000 FCFA [environ 274 euros] pour acheter deux motopompes et emblaver un hectare de tomates en culture de contre-saison. Les IMF peuvent aller au-delà de nos garanties et octroyer des crédits plus importants et en plus grand nombre à nos jeunes. Actuellement, sur quatre coopératives fonctionnelles, deux ont obtenu des crédits auprès d'IMF et ont pu les rembourser.

L'enjeu est aussi d'inciter à la « bancarisation » : la plupart des jeunes en milieu rural ne savent pas qu'ils peuvent se rendre dans une IMF et y ouvrir un compte bancaire, ce qui nuit à leurs activités commerciales. Grâce à cet accompagnement vers les IMF, davantage de stagiaires ouvrent des comptes.

### Les coopératives sont-elles parvenues à décrocher des contrats commerciaux ?

Nous formons les jeunes à la vente contractualisée en gros. Deux coopératives ont réalisé des ventes groupées de leurs produits. C'est le cas de la coopérative Persévérance qui a signé un contrat avec l'entreprise Bio For Ever pour la livraison de 15 tonnes de soja. Bio For Ever a fourni les semences aux producteurs. Ces derniers n'ont pu honorer la totalité de la commande (12 tonnes livrées), la récolte ayant été inférieure aux prévisions. Le contrat a tout de même été reconduit pour l'année suivante. Ce type d'accord permet aux jeunes agriculteurs de disposer de liquidités au moment de la récolte et de se lancer dans d'autres activités à la fin de la campagne.

Les autres coopératives de la zone sont encore très jeunes et doivent se structurer et améliorer leur organisation avant de développer la commercialisation. Il faut du temps pour créer une dynamique de vente groupée, surtout quand les agriculteurs appartenant à une même coopérative sont des productions différentes. Pour le moment, nous concentrons nos efforts sur deux filières : le soja et l'oignon.

L'élevage prend de l'importance dans la zone et représente d'intéressants débouchés commerciaux pour les coopératives. Actuellement, nous essayons de rentrer en contact avec l'association des éleveurs de la Région centrale pour leur fournir des céréales et du soja destinés à l'alimentation du bétail.



Vente groupée organisée par les jeunes de Dampiong © MFR

### Quels sont les autres circuits de commercialisation ?

La production de nos jeunes agriculteurs alimente en partie le marché local. Certains y vendent d'ailleurs directement leur production de piment vert ou de poulets, produits pour lesquels nous n'appuyons pas encore le développement de la filière. Pour le moment les coopératives vendent des produits « bruts » et ne pratiquent pas de transformation. Mais c'est une activité qu'elles envisagent de développer.

Les produits maraîchers sont commercialisés à Lomé par l'intermédiaire de commerçantes venues de la capitale. Les producteurs négocient directement avec elles via des accords de gré à gré. Avant d'effectuer le trajet de Lomé (plus de 300 km depuis Lama-Tessi et plus de 600 km depuis Dampiong), les commerçantes contactent les coopératives pour savoir la quantité de légumes qu'elles peuvent acheter. Les jeunes producteurs donnent à leur coopérative une estimation des quantités qu'ils vont récolter. Ces engagements pris entre les commerçantes et les coopératives sur la base des prévisions de récolte des maraîchers, ne sont que des contrats oraux.

### Quel est le rôle de la Maison familiale dans les stratégies commerciales ?

Nous accompagnons les coopératives à trouver de nouveaux marchés et à contacter les commerçantes de la capitale. Mais une fois les premiers contacts pris, nous n'intervenons plus. Nous venons certes toujours en appui pour aider nos jeunes à négocier des prix intéressants, mais les coopératives gèrent elles même leurs différents engagements commerciaux.

### Les produits sont-ils appréciés des consommateurs togolais ?

Le consommateur choisit surtout en fonction du prix. Les prix pratiqués sont les mêmes que les produits soient bio ou pas. Cependant, de plus en plus de consommateurs sont attentifs à la qualité des produits qu'ils achètent, notamment les légumes. Ils préfèrent un légume de petite taille issu de l'agriculture biologique, qui se conserve mieux. Pour nos jeunes agriculteurs, cette préférence des consommateurs facilite la vente de leur récolte et la négociation des prix avec les commerçantes.

### Comment valoriser les produits locaux face aux produits importés ?

Des stratégies de valorisation des produits locaux sont mises en place au niveau national. Beaucoup reste à faire sur ce point car on ne sait pas si le consommateur préfère les produits importés pour une question de prix ou plutôt de statut social. Par exemple, plusieurs sociétés produisent du riz togolais mais les consommateurs préfèrent le riz importé. Le gouvernement prend ses dispositions pour protéger les produits locaux, une dynamique est donc en marche. À notre échelle, nous avons prévu au mois d'octobre d'organiser une journée de sensibilisation sur les produits issus de l'agriculture biologique pour attirer les consommateurs de la ville de Sokodé.

Au niveau des coopératives, il est aussi nécessaire de développer de bonnes techniques de conservation des produits afin d'être en mesure d'alimenter le marché toute l'année. Dans la zone de Dampiong, les oignons sont de qualité mais sont mis sur le marché sur une période d'un mois. Le marché ne peut pas absorber toute la production. Conséquences : les prix sont cassés, les revenus faibles et les pertes importantes. Le reste de l'année, les oignons proviennent de l'étranger.

### Le stockage est-il une étape importante ?

Réguler l'approvisionnement des marchés est impératif pour nourrir les populations et améliorer les revenus. L'objectif est d'accompagner les stagiaires vers une conservation de masse pour être en mesure de concurrencer l'oignon importé. Les jeunes producteurs d'oignons souhaitent construire un magasin de stockage commun. Mais faute de moyens pour le moment, ils stockent leur récolte individuellement. Certains ont même libéré une chambre à coucher pour conserver leurs oignons.



Leur récolte se conserve bien mieux grâce à l'utilisation d'intrants naturels. 11 tonnes d'oignon ont ainsi été conservées cette année et vendues ultérieurement sur le marché. Certains ont vendu 1 mois après la récolte besoin de liquidité car ils n'ont pas obtenu de crédit et ont pu vendre leur panier d'oignon (30 kg) à 30 000 FCFA. Certains attendent le mois d'octobre pour vendre à 60 000 FCFA le panier. Alors qu'en pleine période de récolte, ils ne peuvent obtenir qu'entre 7 000 FCFA à 16 000 FCFA le panier.

Jeune producteur qui stocke sa production dans une chambre à coucher © MFR

Pour la tomate, les jeunes ont développé deux stratégies : le choix de la période de mise en place de la culture et le contact direct avec les acheteurs dès la mise en place de la culture pour s'assurer la vente de la récolte. Les jeunes producteurs de tomates ont été accompagnés dans la vente groupée pour écouler leurs produits. Nous observons que le côté bio des légumes produits par les bénéficiaires attire les acheteurs – commerçants qui les préfèrent par leur qualité de conservation.

### Quelle est la place accordée aux femmes dans ce projet ?

Actuellement, les 4 coopératives rassemblent seulement 6 jeunes femmes. Face à cette faible implication des agricultrices, nous poussons les coopératives à accueillir des jeunes agricultrices en dehors du cercle des jeunes formés par les Maisons familiales. Nous encourageons par exemple l'adhésion des agricultrices mariées à des membres des coopératives. Les coopératives sont en capacité de transmettre les compétences en agroécologie aux femmes qui n'ont pu bénéficier de nos formations.

### Le regard porté sur les agriculteurs évolue-t-il au Togo ?

L'agriculture était depuis longtemps mal considérée au Togo. Le regard sur le secteur agricole et le métier d'agriculteur évolue, autant au niveau du gouvernement qu'au niveau de la population. Le gouvernement togolais a compris l'opportunité d'emploi et d'insertion des jeunes que représente l'agriculture. Il met en place de gros programmes de formation pour faciliter leur installation. Le ministre de l'Agriculture a créé une Direction de la formation, de la diffusion des techniques et des organisations professionnelles agricoles. Cette Direction appuie depuis plus d'un an, en relation avec les organisations de la société civile, une stratégie de formation agricole et rurale. Les MFR togolaises ont été sollicitées pour élaborer cette stratégie et ont été identifiées comme centres de formation. Le secteur agricole et alimentaire constitue un nid d'emplois et d'autoemplois important. Par le passé, on limitait le secteur à la production, en oubliant les autres maillons de la filière. L'agriculture s'étend jusqu'à la commercialisation. Aujourd'hui, le Togo a un réel besoin de savoir-faire et de forces vives pour structurer les filières.

La vision négative de l'agriculture a vraiment évolué. On constate aussi que même des jeunes diplômés décident de se tourner vers l'entrepreneuriat agricole. Aujourd'hui, on parle même de mettre en place une assurance maladie pour les agriculteurs.

Propos recueillis en avril 2015 par Camille Bureau (CFSI), édités en juin 2015.  
Photos © MFR

### Pour creuser le sujet :

- Fiche projet, *Formation des jeunes agriculteurs togolais à l'agroécologie*, 2012
- Fiche innovation, *Semences locales, engrais biologiques et circuits courts*, 2014
- Information, *Nouveau souffle pour la formation agricole*, 2015
- Information, *Paysan africain, un métier d'avenir*, 2014
- Étude, *L'agroécologie peut nourrir le monde*, 2014

**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 2012). Voir la *fiche projet*.**

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest 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

