

AU TOGO

CRÉDIT-STOCKAGE ET PÔLES D'ENTREPRISES AGRICOLES



En trois ans, trois unions de producteurs agricoles du Togo ont multiplié leurs ventes par 7.

Dans le cadre d'un projet porté par :



Agriculteurs français
et développement
international



Union des
agriculteurs de la
région des Plateaux

UPOPS

Union préfectorale des
organisations paysannes
de Sotouboua

UgKo

Union des
groupements de
Kor bongou

Le Togo, dépendant en riz et en blé importés

Au Togo, le secteur agricole est le socle de l'économie. Mais l'efficacité limitée des services d'appui technique et la difficulté d'accès aux intrants entraînent de faibles rendements. De plus, peu équipés pour le stockage, les producteurs bradent souvent leurs récoltes pour faire face à des besoins urgents de liquidités, et les rachètent deux à trois fois plus cher en période de soudure. Ils sont de ce fait les premiers touchés par l'insécurité alimentaire¹.

¹ 47 % de la population rurale est en situation d'insécurité alimentaire, et les petits agriculteurs sont les plus touchés. Pour pouvoir acheter de quoi se nourrir, ils sont souvent amenés à décapitaliser et à adopter des stratégies non soutenables comme la vente de bois de chauffe. Selon une étude du Programme alimentaire mondial intitulée « *Enquête rapide sur la sécurité alimentaire – république du Togo* », avril 2010.

Parallèlement, le pays n'est pas auto-suffisant en céréales, sauf en maïs. Le riz et le blé importés tendent à remplacer les céréales locales dont la production est délaissée, faisant peser sur les urbains un risque d'insécurité alimentaire important en cas de hausse des cours céréaliers mondiaux.

Pour répondre au défi de l'approvisionnement des villes en céréales tout en permettant aux producteurs de vivre dignement, AFDI a engagé en 2011 un projet avec trois organisations de producteurs (OP) du centre et du nord du Togo – l'UAR, l'UPOPS et l'UgKo. Ce projet associe warrantage, commercialisation groupée et contractualisation grâce à la concertation entre acteurs.

Le projet concerne surtout des filières céréalères (riz, soja, maïs, mil et sorgho) mais aussi d'autres filières vivrières importantes (niébé, arachide, igname, manioc et gingembre).

Le crédit-stockage apporte une solution de stockage et de financement

Pour améliorer leurs ventes et gagner du poids dans les négociations, le premier objectif des unions était de mettre en place un système de vente groupée. Cela implique de préfinancer l'opération et de produire en quantité suffisante. Or souvent les producteurs ne disposent pas de la trésorerie qui leur permettrait d'avancer les montants nécessaires à l'acquisition des intrants et à la couverture de leurs différents coûts.

De cette difficulté de financement est née l'idée de tester le système du crédit-stockage, aussi connu sous le nom de *warrantage*. La mise en place d'entrepôts fonctionnels et équipés, et le système de *warrantage* permettent de remédier aux difficultés liées au stockage et au crédit. Les OP déposent un stock de céréales comme garantie d'un crédit pour financer l'achat d'intrants et d'équipements. Elles peuvent étaler dans le temps la vente des céréales entreposées, puis rembourser le crédit et les frais de stockage. Les producteurs évitent ainsi le bradage et accèdent au crédit pour renouveler et améliorer leur production².

Cependant, les institutions de microfinance (IMF) sont peu disposées à faire confiance aux petits producteurs. Afin d'atténuer cette méfiance, ces derniers se sont formés à la constitution de dossiers de demande de crédit.

Ce système a été testé par les trois OP. En trois ans, elles ont obtenu pour leurs membres 19 crédits stockage pour un montant total d'environ un 1 million de FCFA (plus de 1 500 euros). Les producteurs ont accru leur production et leur productivité. Ils ont prévu d'augmenter, dans les prochaines années, les quantités *warrantées*.

Les Pôles d'entreprises agricoles : des cadres de concertation favorables aux échanges et aux affaires

Le cadre de concertation, appelé ici « Pôle d'entreprises agricoles » (PEA), réunit régulièrement les acteurs d'une même filière. Ils échangent sur les besoins de chaque maillon (en termes de qualité ou d'hygiène par exemple), les difficultés communes, et envisagent les alliances possibles. Les OP y rencontrent de possibles acheteurs, mais aussi des IMF susceptibles de les financer.

En 2007, l'UAR Plateaux a ainsi rassemblé 600 acteurs de la filière fonio (producteurs, vendeurs d'intrants, transformateurs et commerçants), ce qui a donné lieu à un contrat entre producteurs et

² Pour une explication plus détaillée du système de warrantage utilisé, voir *l'interview de Gnébowou AYEBOU*, Coordonateur de l'UAR-P.

transformateurs. Les producteurs ont établi un contrat avec l'entreprise Messifa qui travaille dans le secteur de la transformation de fonio. Les femmes chargées des activités post-récolte ont suivi des formations et fournissent un fonio d'une qualité suffisante pour être transformé. Elles livrent régulièrement l'entreprise qui fabrique ensuite des glaces de fonio et du super-fonio (dépourvu d'impuretés). Le contrat est passé de 3 tonnes en 2009, à 10 tonnes en 2012.

Depuis, des PEA ont été créés pour la filière gingembre et la filière soja.

Ces cadres de discussion sont aussi propices à une uniformisation des pratiques qui facilite les échanges commerciaux. De nombreux conflits entre commerçants surgissent en effet à cause de différences de systèmes de mesures selon les pays ou les régions. Les acteurs impliqués dans les différents PEA ont pu s'accorder sur les systèmes de mesure utilisés dans les filières concernées.

Les unions réduisent leurs coûts grâce à la vente groupée

A la fois pour dérocher d'importants contrats et réduire les coûts de la prospection commerciale, les trois unions ont opté, chacune dans son secteur, pour la commercialisation groupée. A cet effet, elles organisent la collecte, la conservation et le transport des récoltes.

Tout l'enjeu réside ensuite dans leur capacité à obtenir établir des rendez-vous avec des grossistes pendant les réunions des PEA ou par la prospection. Par ailleurs, une des difficultés courantes est que les grossistes, en situation de monopsonne (un demandeur face à de nombreux offrants), ont tendance à ne pas honorer leurs promesses d'achats. Les unions cherchent donc à obtenir des contrats écrits.

Dans le cadre du projet, des contrats importants ont été signés avec Agrinova (ainsi qu'avec l'Agence nationale de la sécurité alimentaire du Togo (ANSAT). Agrinova, entreprise de collecte de soja et d'exportation vers le Ghana et le Bénin, a acheté 198 tonnes de soja aux trois unions entre 2010 et 2013, tandis que l'ANSAT leur a acheté 163 tonnes de maïs, composante majeure de l'alimentation des togolais.

Pour s'adresser aux meilleurs offrants et peser dans les négociations, les unions ont également mis en place un système d'information sur les marchés (SIM). Chacune suit les prix agricoles dans son secteur, évalue l'évolution du rapport entre offre et demande et transmet ces informations aux autres unions.

L'expérience de la vente groupée a été capitalisée par les trois unions sous la forme d'un guide pratique édité par AFDI³. Ce guide reprend les avantages de la commercialisation groupée, les écueils à éviter et relate des expériences vécues.

Des innovations soutenues en amont par l'amélioration de la production et du stockage

Le succès du *warrantage* et de la vente groupée a été assuré en amont par l'amélioration de la production et de la gestion des exploitations. Ainsi, d'autres innovations viennent s'articuler aux innovations commerciales, dans le cadre d'une approche globale.

Les producteurs, formés à la gestion intégrée de la fertilité des sols (GIFS), maîtrisent les techniques culturales associant engrais organiques et minéraux à l'agroforesterie. Cet outil de gestion durable des ressources naturelles, ainsi que la mise en place de coopérative d'utilisation du matériel agricole (CUMA), sont au service de meilleurs rendements agricoles.

³ Voir le guide.

Les producteurs ont aussi mis en place des itinéraires techniques améliorés. Une partie d'entre eux se sont formés au conseil aux exploitations familiales (CEF). Le CEF offre aux familles les outils nécessaires pour gérer de manière optimale le suivi de la production et de la trésorerie familiale, ce qui améliore la qualité des dossiers de demande de crédit et donne plus de crédibilité aux OP dans la vente groupée. Dans chaque union, des paysans relais (200 au total) assurent la diffusion des « outils CEF » (fiche de suivi des cultures, comptabilité d'exploitation, etc.) et le suivi des producteurs qui souhaitent les adopter.

Un meilleur stockage et une meilleure conservation sont assurés depuis la mise en place de magasins adaptés et la formation des producteurs. Pour le niébé, un système de conservation innovant est utilisé : les sacs PICS. Le projet PICS (Purdue University Improving Cowpea Storage) réduit les pertes post-récolte du niébé grâce à un sac qui empêche le développement des bruches, principaux ravageurs de ce haricot.

Les unions cherchent collectivement des solutions à leurs difficultés communes

Ces différentes innovations sont diffusées au sein des unions grâce à un système qui associe animateurs, paysans relais et paysans pilotes. Les échanges entre unions permettent d'évoquer les difficultés communes et d'y chercher collectivement des réponses. Les plus expérimentées apportent leurs expériences aux autres, notamment via des visites de terrain et des rencontres entre paysans autour d'expériences vécues. Des producteurs de l'UAR Plateaux ont même réalisé un sketch de sensibilisation sur la gestion des exploitations.

Les ventes sont en plein essor

De plus, les initiatives prises dans le domaine de la commercialisation ont permis en trois ans la vente groupée de plus de 700 tonnes de céréales par les unions à des grossistes tels qu'AgriNova ou à l'ANSAT, ainsi qu'à des commerçants, des transformateurs et à une entreprise avicole.

Le tableau suivant met en lumière l'essor des ventes de céréales et de légumineuses, mais aussi de semences.

tonnes	2010/11	2011/12	2012/13	Total	Variation 2010/2013
Céréales et légumineuses vendues (riz, maïs, soja, sorgho, fonio, niébé)	112	242	362	716	+ 223 %
... dont variétés locales (sorgho, fonio, niébé)	5	11,3	40	56,3	+ 700 %
Semences vendues (maïs et soja)	0	6,7	10,5	17,2	NS

Tableau : Synthèse et évolutions des ventes groupées des trois unions de 2010 à 2013

Par ailleurs, cette augmentation des ventes concerne non seulement des produits de substitution aux produits importés, mais aussi des variétés locales comme le niébé ou le fonio, qui tendent pourtant à être délaissées par l'industrie agroalimentaire et par les consommateurs urbains qui leur préfèrent des produits importés moins chers et plus faciles à préparer, à l'instar du riz.

Un réseau se développe

Les principaux acteurs de cette initiative sont les 5 300 producteurs associés en groupements et en unions, ainsi que les femmes chargées des opérations post-récolte. Les unions jouent un grand rôle dans l'accompagnement des producteurs : ils proposent des formations, et assurent des missions de représentation et de prospection commerciale.

Le comité inter-unions permet les échanges, les partages et les réflexions entre OP. C'est un lieu de capitalisation des acquis des expériences de vente groupée, de financement, de CEF et de warrantage.

Les partenaires commerciaux sont variés : transformateurs, à l'image de l'entreprise avec laquelle les producteurs de fonio ont établi un contrat ; grossistes privés comme Agrinova, ou publics comme l'ANSAT ; entreprises, comme la société avicole Gilbert qui achète du soja et du maïs.

Les agences de l'Institut de conseil et d'appui technique (ICAT) fournissent des personnes ressources pour les formations.

Le Réseau national d'OP (ReNOP), dont les trois OP partenaires sont membres, constitue un relais pour le plaidoyer.

Points forts	Freins
<ul style="list-style-type: none"> • Céréales transformées appréciées par les urbains • Forte demande de céréales de l'ANSAT • Cadre de concertation dynamique • Mode de production durable 	<ul style="list-style-type: none"> • Problèmes de conservation liés à l'absence d'électricité • Absence de système de mesure uniformisé qui crée des conflits • Insuffisance des actions de promotion • État de dégradation important des routes • Non-respect de leurs engagements par certains acheteurs

Pour creuser le sujet :

Vidéo, *Togo : interview de Gbégnowou AYEBOU*, 2012

Fiche projet, *Développement des filières locales des céréales au Togo*, 2010

Fiche projet, *Améliorer l'accès aux marchés par les producteurs de fonio au Sénégal*, 2011

Étude du NEPAD, *Les agricultures africaines - Transformations et perspectives*, 2014

Étude de SOS Faim et du ROPPA, *Les céréales au cœur d'une Afrique de l'Ouest nourricière*, 2012

Étude de l'AFDI, *Le warrantage ou crédit-stockage, un moyen pour les paysans de mieux valoriser leurs produits et une sécurisation du financement rural*, 2007

Découvrez d'autres témoignages et fiches innovations sur la promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest sur alimenterre.org, ou retrouvez-nous sur cfsi.asso.fr

CONTACTS

I PORTEUR DU PROJET

AFDI, Yvan Oustalet : [yvan.oustalet \[at\] afdi-opa.org](mailto:yvan.oustalet@afdi-opa.org)

I PARTENAIRES

UAR-P, UPOPS, UgKO

I AUTEUR

Gaëlle Le Gauyer © CFSI

I PHOTOS

© AFDI

I DATE DE PUBLICATION

mai 2014

Ce projet a bénéficié d'un financement de la Fondation de France dans le cadre du programme de « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » (PAFAO, appels 2010) : [voir la fiche du projet](#).

Le programme de 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), de la Fondation Ensemble, de la Fondation L'OCCITANE et de l'Agence Française de Développement. La SEED Foundation et la Fondation Un monde par tous participent également au volet capitalisation du programme.



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

