



Étude sur l'offre et la demande de produits agricoles locaux sur les marchés institutionnels au Togo et au Bénin

Rapport final

Danièle Sexton

Consultante

Ce projet bénéficie d'un financement d'Acting For Life et de la Fondation de France dans le cadre du programme de Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO), porté par la Fondation de France et le Comité français pour la solidarité internationale (CFSI)



Table des matières

Résumé	8
A) Justification de cette étude	14
. 1 Défendre la place des produits agricoles locaux en Afrique de l’Ouest	14
. 2 Importance et image du produit local dans l'économie en Afrique de l’Ouest.....	15
. 3 Les marchés institutionnels pour dynamiser la production locale	17
B) Présentation.....	19
. 1 Une étude pour mieux connaître l'offre et la demande de produits agricoles locaux sur les marchés institutionnels.....	19
. 2 Rappel de la méthodologie de l'étude	19
. 3 Avancées et limites de l'étude	20
C) Analyse au Bénin.....	22
. 1 Place des produits agricoles locaux dans l'économie des Collines	22
. 2 La demande de produits agricoles locaux dans les achats institutionnels	28
. 3 Réticences et difficultés des acheteurs institutionnels pour les produits agricoles locaux.....	34
. 4 L' offre de produits agricoles pour les marchés institutionnels.....	34
. 5 Réticences et difficultés des vendeurs sur les marchés institutionnels	39
. 6 Piste de travail pour le Bénin.....	41
D) Analyse au Togo.....	43
. 1 Place des productions agricoles locales dans l'économie de Lomé	43
. 2 Place des produits locaux dans l'économie de Lomé	51
. 3 La demande de produits agricoles locaux dans les achats institutionnels	52
. 4 Réticences et difficultés des acheteurs institutionnels pour les produits agricoles locaux.....	59
. 5 L'offre de produits agricoles locaux sur les marchés institutionnels	61
. 6 Réticences et difficultés des vendeurs sur les marchés institutionnels	67
. 7 Piste de travail pour le Togo	70
ANNEXE 1 : Contacts	73
ANNEXE 2 : Quelques données sur la demande de produits agricoles sur les marchés institutionnels (Bénin). 78	
ANNEXE 3 : Quelques données sur les organisations de producteurs (Bénin)	84
ANNEXE 4: Quelques données sur l'offre de produits agricoles sur les marchés institutionnels (Bénin).....	88
ANNEXE 5: Quelques données sur la demande de produits agricoles sur les marchés institutionnels (Togo). 89	
ANNEXE 6 : Quelques données sur les organisations de producteurs (Togo).....	93
ANNEXE 7: Quelques données sur l'offre de produits agricoles sur les marchés institutionnels (Togo) 97	
ANNEXE 8: Les acteurs impliqués sur le programme cantines scolaires (Togo)	99

Sigles et acronymes

ACMA -2	Approche Communale pour le Marché Agricole – Phase 2 (Bénin)
AFD	Agence Française de Développement
AFL	Acting For Life
AMAP	Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne
ANADEB	Agence Nationale de développement à la Base (Togo)
ANOPER	Association Nationale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants
ANSAT	Agence nationale de Sécurité Alimentaire au Togo (Togo)
ARAA	Agence Régionale pour l'Agriculture et l'Alimentation
BM	Banque Mondiale
CCRB	Conseil de Concertation des Riziculteurs du Bénin
CECI	Centre d'Etude et de Coopération Internationale
CEDEAO	Communauté Economique des États de l'Afrique de l'Ouest
CFSI	Comité Français pour la Solidarité Internationale
CIFS	Comité Interprofessionnel de la Filière Soja (Togo)
CNS- Maïs	Centre National de Spécialisation sur le Maïs (Bénin)
CNTRB	Cadre National des Transformateurs / transformatrices de Riz du Bénin
COTPAT	Coopérative des Transformateurs des Produits Agricoles du Togo
COOPDICPA	Coopérative de Distribution des Intrants et de Commercialisation des Produits Agricoles
CPC	Centrale des Producteurs de Céréales (Togo)
CRS	Catholic Relief Services
CTOP	Coordination Togolaise des Organisations Paysannes et de Producteurs (Togo)
CVD	Comités Villageois de Développement (Togo)
ESOP	Entreprises de Services et Organisations de Producteurs
ESTBA	École Supérieure de technologie Biologique et Alimentaire (Togo)
FAJE	Fonds d'Appui aux Initiatives Economiques des Jeunes (Togo)
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation
FENOMAT	Fédération Nationale des Organisations Maraîchères du Togo
Francs CFA	Francs de la Communauté Francophone Africaine
FUPRO	Fédération des Unions de Producteurs (Bénin)
GIC	Groupement Intercommunal des Collines (Bénin)
GIZ	Agence de Coopération de l'Allemagne
HCR	Haut-Commissariat aux réfugiés
HAQE	Haute Autorité de la Qualité et de l'Environnement (Togo)
IFU	Identification Fiscale Unique
IMF	Institutions de Micro Finance
ITRA	Institut Togolais de recherche Agronomique (Togo)
MIFA	Mécanisme Incitatif de Financement Agricole (Togo)
OADEL	Organisation pour l'Alimentation et le développement Local (Togo)

OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
ONG	Organisation non Gouvernementale
OP	Organisation de producteurs
P4P	Purchase For Progress (Programme du PAM)
PADAC	Projet d'Appui au Développement de l'Agriculture dans le Département des Collines (Bénin)
PADAT	Projet d'appui au développement agricole au Togo
PADÉFIP	Le Projet d'Appui au Développement des Filières Protéiniques (Bénin)
PAFAO	Promotion de l'Agriculture Familiale en Afrique de l'Ouest
PALTC	Produits Alimentaires Locaux Transformés et Conditionnés
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PARMI	Promotion des produits locaux à travers la Restauration sur les Marchés de masse et Institutionnels (Togo / Bénin)
PDCplus	Programme de Développement Communautaire et des filets sociaux (Togo)
PNASI	Programme National d'Alimentation Scolaire Intégré (Bénin)
PND	Plan National de Développement (Togo)
PNIASAN	Plan National d'Investissements Agricoles et de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (Bénin)
PNIASAN	Plan National d'Investissements Agricoles et de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (Togo)
PPAAO	Projet de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest (Togo)
PSDSA	Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (Bénin)
ROPPA	Réseau des organisations paysannes et de producteurs de l'Afrique de l'Ouest.
SENS	Solidarités Entreprises Nord-Sud (Bénin)
SHB	Société des Huileries du Bénin
SPG	Système de Garantie Participatif
SOBEBRA	Société Béninoise de Brasserie
UCPM	Union des Coopératives de Producteurs de Maïs (Bénin)
UDPC	Union Départementale des Producteurs des Collines (Bénin)
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UNERIZ	Union Nationale des Etuveuses de Riz (Bénin)
UNIRIZ	Union Nationale des Producteurs de Riz (Bénin)
URFER-C	Union régionale des femmes Étuveuses de Riz- Collines

Résumé

La présente étude avait pour objectif d'évaluer l'offre et la demande de produits agricoles locaux (bruts ou transformés) pour les marchés institutionnels, au Togo et au Bénin ; de repérer les freins et leviers au développement de ces marchés ; et de donner des éléments pour construire un plaidoyer. Elle a été réalisée dans le cadre du Projet PARMi (Promotion des produits locaux à travers la restauration sur les marchés de masse et institutionnels) mis en œuvre par Acting For Life (AFL) et ses partenaires, l'Organisation pour l'Alimentation et le développement Local (OADEL) au Togo, et le Groupement Intercommunal des Collines (GIC) au Bénin. Ce projet bénéficie de l'appui du Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI) et de la Fondation de France via le programme de Promotion de l'Agriculture Familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO).

Les marchés institutionnels de produits locaux

Même s'il s'est avéré impossible de recenser toutes les transactions sur les marchés institutionnels dans ces deux pays, l'étude a permis de repérer certaines demandes en produits agricoles et agro-alimentaires de la part des acteurs publics.

- Pour les produits agricoles bruts, les achats concernent au Bénin, le maïs, le riz et le haricot essentiellement, pour des institutions hospitalières communales et pour des programmes sociaux de certaines communes au Bénin ; et au Togo, du maïs et haricot pour l'office nationale des prisons, ainsi que du maïs, du riz, du sorgho et mil pour la réserve alimentaire de l'Agence Nationale de Sécurité Alimentaire du Togo, ANSAT. Les programmes de soutien aux cantines scolaires (PNASI au Bénin et PDCplus au Togo) mis en œuvre avec les appuis du Programme Alimentaire Mondial (PAM) et/ ou de la Banque Mondiale (BM), dynamisent des marchés de denrées brutes (pour du riz, maïs, niébé, haricot notamment). Mais ces achats ne sont pas vraiment des commandes institutionnelles : ils sont gérés directement localement par des cantinières privées et sont très décentralisés sans regrouper les volumes. La réserve régionale de sécurité alimentaire avec l'Agence Régionale pour l'Agriculture et l'Alimentation (ARAA) est un autre acheteur institutionnel de produits bruts (quelques appels d'offres ont eu lieu depuis 2016, et autour de 31 000 tonnes ont été achetées sur 140000 prévues en 8 ans).
- La demande de repas, collations, mets préparés pour des événements ponctuels ou réguliers est par contre répandue dans de nombreuses institutions publiques des divers ministères au Bénin comme au Togo. Elle offre des opportunités de marché pour les restaurateurs et restauratrices, et pour les transformateurs et transformatrices de certains Produits Agroalimentaires Locaux Transformés et Conditionnés (PALTC) comme les jus de fruits.

Il faut souligner qu'il n'y a pas d'exigence de « produit local » dans ces marchés de produits agricoles du Togo et Bénin. Par contre la demande de produit local est explicite dans les marchés de l'ARAA qui fait référence au territoire de la CEDEAO pour l'origine des produits. Les programmes des cantines scolaires (des gouvernements béninois et togolais et du PAM) précisent que les produits doivent être locaux (certains produits comme les pâtes de blé sont interdits en principe pour les cantines au Togo) mais sans pouvoir le vérifier. La concurrence des produits importés porte essentiellement sur le riz (les importations restent importantes et ce riz est préféré par une partie de la population), les produits d'origine animale (poulet, poisson, lait) dont la production nationale est insuffisante au Togo comme au Bénin, et des produits industriels qui concurrencent les produits artisanaux PALTC.

L'étude met en évidence que, dans les faits, ce sont bien les produits agricoles locaux ou nationaux qui fournissent les marchés institutionnels pour certaines denrées brutes (maïs, haricot) et qui fournissent les restaurateurs et restauratrices (pour le manioc, l'igname, des légumes, certains PALTC). Ces produits locaux sont plus souvent vendus par des commerçants que directement par des producteurs ou leurs organisations.

Les éléments qui freinent la présence de produits agricoles locaux dans ces marchés

Du côté des acheteurs publics...

- Dans une économie de marché, les acheteurs publics ne peuvent pas privilégier les produits nationaux. Il manque un cadre politique et des directives pour pouvoir inscrire la demande explicite de produits ou mets locaux dans la formulation des marchés. Ni au Bénin, ni au Togo il n'y a de loi pour inciter l'achat de produits locaux dans les achats institutionnels.
- Certains acheteurs publics ont encore des doutes sur la qualité des produits locaux et estiment que ce qui est importé est meilleur. Certains acheteurs publics ont notamment une réticence à demander du riz local cuisiné pour des ateliers par crainte de déplaire aux participants.
- Les acheteurs publics ne savent pas toujours non plus quels sont les produits locaux disponibles et les quantités qui pourront être réellement livrées. Ils manquent d'informations. Ils notent l'inexistence de services de restauration spécialisés dans l'offre de mets fabriqués essentiellement avec des produits locaux. Les « mets locaux » peuvent être des recettes de cuisine Togolaise ou Béninoises, mais fabriqués avec en partie des produits importés (poulet congelé, riz importé, sauce tomate en boîte.)
- Les procédures appels d'offres des achats publics supposent de travailler avec des structures légalisées. Dans les faits, les services des ministères ne connaissent pas toujours quelles sont les coopératives légalisées, d'où le recours à des commerçants.
- Face aux surcoûts de certains produits locaux par rapport aux produits importés (poulet local, riz local de qualité), les moyens financiers manquent et les acheteurs doivent faire une bonne gestion des fonds publics. Cette difficulté existe notamment pour les communes qui ont des budgets serrés et contrôlés par leur institution de tutelle.

Du côté des restaurateurs et restauratrices qui fournissent des repas aux institutions...

- Le conditionnement des produits locaux n'est pas toujours adapté à des volumes de restauration collective. Par exemple les petits sachets de riz local reviennent plus chers et sont moins pratiques. Il faudrait des sacs de 50 kg.
- Certains restaurateurs se plaignent de devoir passer par trop d'acteurs différents et de ne pas trouver sur un même site les produits locaux, et les volumes souhaités.
- Certains hôteliers ou restauratrices sont eux aussi réticents avec le riz local jugé trop collant et certains produits locaux jugés trop chers : les poulets, les fromages et parfois certains légumes en saison sèche, qui sont rarement cuisinés pour les prestations de repas.
- Il y a beaucoup de concurrence pour la prestation de repas, il n'est pas facile de trouver des marchés institutionnels et les prix proposés ne sont pas toujours adaptés pour fournir des produits de qualité et notamment locaux. Divers « faux frais » sont parfois facturés.
- Pour répondre aux marchés institutionnels, les restaurants doivent avoir leur dossier fiscal à jour et pouvoir présenter chaque année l'attestation fiscale, ce qui a un coût important. Certains restaurants préfèrent rester informels et ne pas se positionner sur ces marchés.

- Il n'y a pas assez de financement pour appuyer le secteur de la restauration. Quand il n'y a pas de paiement anticipé à la signature d'une commande, cela pose des problèmes de trésorerie. Le recours au système de tontine ne suffit plus si les volumes sont importants.

Du côté des producteurs et productrices...

- Les marchés institutionnels sont difficiles d'accès pour les producteurs et productrices et leurs organisations car l'État ne paie pas au comptant (surtout s'il y a des appels d'offres), mais avec des délais qui peuvent être longs. Les fournisseurs de produits locaux ont besoin de l'argent immédiatement. La plupart des clients privés donnent des avances pour pouvoir acheter les denrées, ce qui n'existe pas ou peu sur les marchés institutionnels.
- Le financement de la production et de la collecte interne des produits au sein des OP reste difficile pour les organisations. La plupart des organisations de producteurs ont des capacités de stockage limitées pour stocker les denrées.
- Les producteurs ne savent pas toujours s'engager pour respecter un contrat et fournir les quantités définies. Leurs organisations doivent les encadrer pour cela, pour les aider à vendre avec la contractualisation. Mais peu d'organisations jouent un rôle économique (peu de vraies coopératives) et les dynamiques individuelles sont très fortes. Divers projets et ONG qui appuient les cantines scolaires constatent que les Organisations de Producteurs ont souvent en effet besoin d'appui pour réussir à approvisionner les marchés avec les volumes souhaités et la qualité demandée.
- Une organisation ne peut pas trouver toujours localement les produits : il faut que le « local » ne soit pas un territoire trop réduit tenant compte du potentiel de chaque zone et des aléas qu'il peut y avoir dans la production. Si une organisation peut se coordonner avec d'autres organisations, elle pourra plus facilement respecter des contrats. Mais les relations entre organisations et leur niveau de structuration sont souvent trop faibles.
- Pour les livraisons de produits locaux, notamment dans les projets du PAM, il est difficile de respecter les mêmes niveaux d'exigences en région qu'en capitale pour l'emballage.
- Pour les marchés de l'ARAA, la demande de garantie bancaire est un obstacle. Au Bénin, les banques ne s'engagent qu'après signature des contrats et pas sur des promesses.

Du côté des transformateurs et transformatrices :

- Le financement de l'activité est un problème également pour les transformateurs / transformatrices, il y a peu d'IMF pour appuyer le secteur. Une des principales préoccupations des entreprises qui se développent, est de trouver comment financer l'augmentation de la production de produits transformés, leur stockage, et leur mise en marché. Les problèmes de financement bloquent le développement de l'entreprise.
- Il est de fait difficile d'avoir des prévisions de volumes produits de PALTC car cela dépend souvent des financements (des ventes, de nouveaux contrats, des délais de paiements.)
- Le coût du transport et de l'acheminement des produits transformés est élevé.
- Le système de dépôt vente de PALTC dans des boutiques, vitrines ou parfois hôtels, demande d'avoir de la trésorerie en avance car les transformatrices ne sont pas payées et le stock n'est plus disponible (sauf quand il y a certains arrangements de préfinancement).

Les leviers pour développer des marchés institutionnels favorables aux produits locaux

Certains leviers ont été identifiés qui permettraient que les marchés institutionnels de produits agricoles locaux se développent entraînant ainsi un certain passage à l'échelle du « consommer local ». Ces leviers sont des composantes de politique publique qui devraient être des enjeux concrets des actions de plaidoyer ou d'accompagnement des acteurs. Il s'agit de :

- Obtenir des textes législatifs qui demandent clairement d'inscrire dans la commande institutionnelle l'achat de produits agricoles locaux bruts ou transformés (en déployant des arguments de santé publique, plan climat, dynamisation des territoires, sécurité alimentaire...). Un pourcentage de produits locaux peut être demandé (tout en restant réaliste et avec une démarche progressive).
- Avoir une définition partagée par les acteurs concernés, et validée par les pouvoirs publics, de ce que le Bénin / le Togo considère comme un « produit local ». Il conviendra notamment de préciser la définition pour les produits transformés qui peuvent avoir des composants importés.
- Définir des moyens pour vérifier qu'un produit est local (exigence de traçabilité). Ceci peut amener à avancer sur la mise en place de label « produit local » avec la définition des cahiers des charges et des modes de contrôles.
- Avoir un répertoire pour les acheteurs publics qui intègre des références de produits locaux. Avoir des procédures adaptées pour les collectivités pour qu'elles puissent plus facilement inscrire des demandes de produits locaux bruts ou transformés dans leurs achats.
- Prévoir des procédures simplifiées pour que les Organisations de Producteurs puissent répondre aux marchés institutionnels (sans appels d'offres mais avec diverses consultations). Un pourcentage des marchés pourrait être réservé aux Organisations de producteurs / productrices et transformateurs / formatrices locaux.
- Obtenir qu'il y ait dans les marchés institutionnels des formes de préfinancement ou de délais de paiement réduits pour permettre aux Organisations de Producteurs et Productrices et petites entreprises locales de mieux participer.
- Mobiliser des financements publics et privés nationaux pour appuyer la production et transformation de produits locaux, avec les divers partenaires qui soutiennent les initiatives économiques en milieu rural et urbain. Une attention spéciale doit être apportée aux petites entreprises en phase de croissance pour les aider à se consolider et mieux se positionner sur le marché (d'où besoin d'accès à du capital).
- Réformer le système fiscal pour des mesures d'allègement et de flexibilité pour que les jeunes entreprises de transformation et de restauration puissent mieux développer leurs activités tout en réglant leur situation fiscale. Ces mesures doivent permettre d'accompagner les entrepreneurs à sortir du système informel, mais avec un accompagnement et des réductions de charges pour que cela soit possible.
- Obtenir des mesures pour faciliter la promotion des produits locaux vers les consommateurs : par exemple, une réduction des coûts des spots publicitaires, une baisse des coûts dans les foires, des autorisations pour créer des marchés de produits locaux.
- La mise en place de système de garantie pour la certification biologique au niveau national permettrait de mieux valoriser également certains produits locaux et de les rendre attractifs pour les consommateurs. Ceci suppose de mettre en place des systèmes de label et de certification qui soit accessibles pour les acteurs de la production et de la transformation.

Eléments complémentaires pour des actions de plaidoyer

Les arguments suivants peuvent être développés dans des actions de plaidoyer pour justifier l'importance d'encourager la consommation de produits locaux notamment dans les marchés institutionnels, et la mise en œuvre de politiques publiques:

- L'achat de produits agricoles locaux, bruts ou transformés et conditionnés, et de plats et boissons faites à partir de produits locaux permet de dynamiser un territoire en apportant des revenus aux producteurs / productrices, transformateurs / transformatrices et aux personnes qui travaillent dans la restauration et la livraison de repas. C'est un levier potentiel pour la dynamisation des territoires ruraux et péri-urbains du Togo et du Bénin.
- Cette économie locale permet une création d'activités (pour des entrepreneurs) et d'emplois salariés dans les entreprises de transformation et de restauration, notamment pour les femmes. Elle est également un levier pour l'insertion socioéconomiques des jeunes filles et des jeunes hommes et permet des formes d'apprentissages de métiers (apprentissage, aides..).
- Le maintien de l'économie locale apporte un certain équilibre dans la répartition territoriale et l'aménagement des territoires d'un pays en évitant la désertification de certaines zones qui entraîne une concentration dans les capitales ou une émigration hors des frontières.
- La vente de produits agricoles locaux bruts ou transformés, lorsqu'ils respectent les normes et les procédures de contrôle de qualité et de mise en marché, permet de fournir des produits plus sains qu'un grand nombre de produits manufacturés importés (produits locaux sans additifs, sans conservateurs, sans colorants..) pour les divers publics. Ceci est un atout important, notamment pour les consommateurs les plus fragiles (malades, enfants). Une partie des denrées des produits locaux ont été cultivés avec peu ou sans intrant de synthèse (sans pesticides, engrais chimiques, herbicides, hormones de croissance..) mais il manque un système de contrôle et de certification pour le vérifier et le garantir.
- Diverses maladies et problèmes sanitaires peuvent être causés ou aggravés par une alimentation à base de trop nombreux produits contenant des additifs, des colorants, des éléments de synthèse. Ces maladies ont un coût pour un pays (coût financier dans le budget national consacré à la santé, coût social..). Promouvoir et faciliter une alimentation plus saine est un enjeu de santé publique.
- La demande de produits locaux agricoles et de mets locaux dans la commande publique est un levier pour encourager les filières de production dans le pays, notamment sur des produits stratégiques comme le riz, le maïs, le manioc, le poulet. Ceci est une stratégie importante en termes de sécurité et souveraineté nationale pour le pays.
- Consommer des produits agricoles locaux doit permettre de réduire l'importation de denrées issues du marché international, qui sont transportées par avion depuis des pays parfois lointains et génèrent par conséquent des émissions de Carbone importantes. La consommation de productions nationales / locales, contribue à l'atténuation des émissions Carbone et peut s'inscrire et se justifier dans des stratégies d'atténuation et du « plan Climat » du Bénin et Togo face à l'enjeu de lutte contre le changement et dérèglement climatique.

Divers acteurs peuvent être mobilisés pour participer activement à des actions de plaidoyer :

- Les producteurs / productrices, transformateurs / transformatrices et les personnes impliquées dans la restauration. Les organisations qui représentent ces secteurs.
- Les élus des collectivités territoriales et les autorités traditionnelles.
- Les consommateurs et leurs organisations, les parents d'élèves.

- Les organisations de la société civile mobilisées sur les enjeux de santé publique et sur les enjeux environnementaux.

Les acteurs cibles des actions de plaidoyer devraient être :

- Les cadres des institutions et mairies (personnel technique et des cabinets ministériels).
- Les ministres et les décideurs de divers Ministères : Agriculture, Commerce, Développement à la base, Economie et emploi, Santé, Environnement, Education, Aménagement territorial, Communication, Sécurité et armée, Promotion de la femme.
- Les députés et députées.
- Les structures qui gèrent la décentralisation et assurent la tutelle des communes.
- Les partenaires techniques et financiers du Bénin et Togo (des programmes gouvernementaux, ONG, coopération décentralisée..).

A) Justification de cette étude

1. Défendre la place des produits agricoles locaux en Afrique de l'Ouest

Dans de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest, le secteur agricole est un secteur primordial pour l'économie, même si la part de la population urbaine est de plus en plus importante et devient majoritaire. L'agriculture paysanne n'est pas tournée que sur l'autoconsommation et s'inscrit bien dans le secteur marchand. Elle fournit la base de l'alimentation à de nombreuses familles paysannes mais aussi des revenus aux producteurs / productrices et aux transformateurs / transformatrices ruraux avec la vente de produits bruts ou transformés, destinés au marché national ou d'export, et à la restauration. Au Togo et au Bénin, l'agriculture contribue à hauteur de 35 à 40% du PIB national et emploie au moins 2/3 de la population active. L'économie alimentaire est le premier employeur avec 66 à 70% de l'emploi total¹.

On constate cependant qu'une part très importante des producteurs et productrices d'Afrique de l'Ouest vit sous le seuil de pauvreté (54% au Togo et au Bénin). Diverses difficultés limitent les exploitations familiales paysannes, notamment le manque d'accès et de sécurisation du foncier, les besoins d'adaptation des systèmes agricoles et d'élevage au changement climatique, ou encore le manque de financement de la production durable et des initiatives de transformation. De plus, sur certaines filières, la production locale destinée au marché ne trouve pas suffisamment de débouchés commerciaux et les pertes post récolte restent conséquentes. La commercialisation des produits agricoles et d'élevage, bruts ou transformés, est un enjeu.

Pourtant, en Afrique de l'Ouest, la population et la demande alimentaire ne cessent d'augmenter : le continent africain est actuellement le moteur principal de la croissance démographique mondiale². Le taux de croissance de la population au Togo et au Bénin avoisine 3%. Mais cette population est de plus en plus urbaine : la population africaine qui réside en ville a doublé entre 1995 et 2015, pour atteindre 472 millions de personnes. Les zones urbaines représentent 40 % de la population totale et 60 % du marché alimentaire. Les modes de consommation de cette population urbaine évoluent: une préférence s'affirme pour les plats plus rapides à préparer, pour des produits transformés, et les habitants des villes ont recours fréquemment à la restauration de rue. La présence d'une classe moyenne urbaine plus ou moins importante selon les pays, crée également une demande de produits de meilleure qualité et de nouveaux produits transformés, avec une traçabilité plus forte.

Les marchés des pays ouest africains sont depuis longtemps ouverts aux importations (avec des droits de douane établis suivant les orientations nationales et de l'espace CEDEAO) et les produits importés sont venus conquérir les marchés au détriment parfois des produits locaux, notamment pour les produits transformés.

Face à la croissance rapide de la population urbaine, l'agriculture familiale doit renforcer sa capacité à nourrir les villes par la production et la transformation locale, ce qui permettra à de nombreuses

¹ Données citées notamment dans les documents stratégie Pays Faim zéro du PAM : *Projet de plan stratégique Bénin 2019-2023*, juin 2014, 37p. et *Revue stratégique Faim Zéro au Togo*, 2018, 220 p.

² Source : Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest, OCDE

familles de continuer à vivre de leurs activités. La croissance de la population urbaine est une opportunité pour l'agriculture locale et les transformateurs et transformatrices de produits alimentaires. C'est d'ailleurs un des principaux sujets de mobilisation des organisations paysannes ouest africaines et de leur représentation régionale comme le Réseau des Organisations Paysannes et de Producteurs de l'Afrique de l'Ouest (ROPPA).

De nombreuses études et projets d'appui œuvrent dans ce sens et cherchent à renforcer la capacité de l'agriculture locale à conserver ou gagner des parts de marchés dans les économies alimentaires. On peut citer notamment le programme Promotion de l'Agriculture Familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO), financé par la Fondation de France et le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI), dans lequel s'inscrit cette présente étude³: le PAFAO appuie diverses initiatives pour tester des innovations, le passage à l'échelle, l'échange et la capitalisation d'expériences, et les discussions entre acteurs sur ces enjeux de « Nourrir les villes »⁴.

2. Importance et image du produit local dans l'économie en Afrique de l'Ouest

Les produits agricoles importés bruts ou transformés ont pris des parts de marchés importants au cours des dernières décennies en Afrique de l'Ouest : entre 1961 et 2011, la part des importations dans l'alimentation en Afrique de l'Ouest est passée de 7 à 25% (Source : CIRAD, Afristat 2017). Cependant, suivant les résultats de diverses études, la part des produits locaux dans l'alimentation des familles reste importante, et même majoritaire dans un certain nombre de pays africains, en fonction également des régimes alimentaires.

Comme l'ont montré divers travaux de recherche et comme le soulignent divers articles⁵, dans les pays ouest africains comme le Togo, Bénin, Burkina Faso, ou Nigéria, le régime alimentaire est basé sur un système double : céréales / tubercules. Ce double régime réduit la part de produits importés dans la consommation car les tubercules (manioc, Igname..) sont locaux. Dans d'autres pays Ouest Africains comme le Sénégal, la Guinée, le Sierra Léone, le régime alimentaire est plus centré sur la consommation de céréales (riz / sorgho / mil), ce qui rend plus forte la dépendance, notamment celle au riz importé étant donné que la production locale de riz est insuffisante (par exemple au Sénégal).

Une étude du CIRAD réalisée en 2017 à Lomé⁶ (cofinancée par Acting For Life) a analysé les habitudes alimentaires urbaines à partir d'enquêtes de terrain à Lomé (2017) et en reprenant les données de l'enquête nationale sur la consommation des ménages en 2011 (réalisée avec les instituts de statistiques nationaux en Afrique de l'Ouest - projet Malvilao) et les données de 2008 pour le calcul

3 Programme PAFAO: www.cfsi.asso.fr/thematique/pafao-soutenir-lagriculture-familiale-defendant-consommer-local

4 Divers travaux de capitalisation, notamment : *Les batailles du Consommer local en Afrique de l'Ouest*, PAFAO, CFSI-FDF, 2018, 126 p. et les Actes du séminaire *Consommer local, l'avenir de l'alimentation en Afrique de l'Ouest*, février 2019

5 Article d'Estelle Dandoy (AFL) : Vers de nouveaux enjeux de la consommation alimentaire des urbains, aout 2018 <http://www.inter-reseaux.org/ressources/article/article-vers-de-nouveaux-enjeux-de>

6 Bricat N, Lomet E, CIRAD / AFL / OADEL, Etude des styles alimentaires à Lomé pour identifier les moyens de relancer la consommation de produits locaux, rapport de synthèse, Juin 2017, 84 p.

de l'Indice Harmonisé des Prix à la Consommation (IHPC 2008). La synthèse de cette étude rappelle les tendances suivantes :

- Les produits très majoritairement importés de pays non africains en 2011 à Lomé étaient principalement le riz (95% importé) et le blé (100 % importé) ainsi que des produits comme le lait en poudre, les sardines en boîtes, des condiments. L'origine du maïs était par contre nationale ou régionale. Les produits importés représentaient 14% du marché alimentaire.
- Les produits consommés à Lomé en 2011, d'origine locale étaient des produits comme le manioc, l'igname, les légumes feuilles, l'huile de palme, le maïs, et une partie des légumes et des produits d'origine animale. Ces produits locaux pouvaient représenter 68% des dépenses.
- Les produits transformés localement, mais à partir de matière première importée, comme le pain et les beignets de blé, ou la bière industrielle atteignaient autour de 7%.
- Les produits dont il a été difficile de déterminer l'origine, représentaient autour de 10% des produits analysés par l'étude.

La part de marché des produits locaux reste donc importante dans des pays comme le Togo et Bénin.

L'image des produits locaux est souvent cependant paradoxale : les produits locaux sont parfois assimilés à des produits de bonne qualité, plus naturels (sans conservateurs, sans produits chimiques) mais parfois, ils sont aussi considérés comme de qualité insuffisante (manque de qualité et d'hygiène)⁷. Les classes moyennes (fonctionnaires, entrepreneurs..) et les jeunes générations ont parfois tendance à dénigrer certains produits locaux. C'est le cas pour le riz local courant jugé par certains consommateurs trop pâteux, de mauvaise qualité et trop cher. Certains riz locaux de meilleure qualité et avec souvent des origines identifiées (riz de Tsévié par exemple au Togo) sont par contre appréciés et demandés. L'étude du CIRAD de 2017 montre que la consommation de riz local au Togo a un peu progressé mais reste très minoritaire (le riz local représentait un marché de 0,840 milliard de FCFA en 2008, et 1,8 milliard en 2011, contre 17,4 Milliard pour le riz importé)..

Une certaine méfiance peut exister également envers les produits transformés et conditionnés de façon artisanale. Un facteur très important dans le choix des produits transformés est celui de la confiance et de la connaissance des produits. L'étude du CIRAD de 2017 a montré qu'il y avait une nécessité de rassurer les ménages, un besoin de transparence sur l'origine du produit (besoin d'authenticité, de savoir qui produit, qui transforme); de pouvoir sentir, goûter les denrées alimentaires, et une demande d'informations et de contrôles sur la qualité (produits chimiques, hygiène). Des initiatives se développent pour faire la promotion de ces produits locaux (boutiques, foires...) mais la force commerciale et publicitaire des entreprises étrangères pour diffuser les produits industriels importés rend difficile la percée de produits locaux.

Il faut également considérer que les produits importés sont parfois moins chers (ils sont produits à plus grande échelle, et certains sont de moindre qualité), et ces produits sont parfois subventionnés directement ou indirectement dans leurs pays d'origine. Les coûts environnementaux liés au transport de ces produits importés ne sont évidemment pas pris en compte dans le prix de vente au consommateur. Comme l'urbanisation rapide des pays africains ne s'est pas accompagnée par le

⁷ Source : étude CIRAD de 2017 et entretiens avec des acteurs de l'offre et la demande au Togo et Bénin

développement des services et des emplois, le pouvoir d'achat d'une partie de la population urbaine des mégapoles africaines est limité : le prix des denrées alimentaires reste un facteur souvent décisif.

3. Les marchés institutionnels pour dynamiser la production locale

Il existe plusieurs expériences dans divers pays d'Afrique de l'Ouest d'achats de produits agricoles locaux, bruts ou transformés, par des institutions publiques (Ministères, inter collectivités, structures mixtes, mais aussi par les programmes des organismes internationaux et des organisations de solidarités). Ces marchés publics, appelés « marchés institutionnels » (publics) peuvent avoir un effet de levier positif pour le développement de l'agriculture paysanne locale et pour le secteur de la transformation agro-alimentaire. Ils peuvent aider à renforcer la structuration des filières agricoles et d'élevage et améliorer la compétitivité des exploitations familiales, en favorisant l'injection d'importantes ressources directement dans les systèmes agricoles, en permettant la diminution des intermédiaires entre producteurs ou productrices et acheteurs, et en développant de nouveaux partenariats avec des transformateurs / formatrices et commerçants / commerçantes. Les prix doivent cependant être suffisamment rémunérateurs et les conditions de partenariats favorables pour les producteurs ou productrices et leurs organisations⁸. Ceci n'est pas toujours le cas et doit rester un point d'attention.

En Afrique de l'Ouest, les achats institutionnels de produits agricoles locaux prennent de l'ampleur. On peut citer par exemple certains efforts du Programme Alimentaire Mondial (PAM) qui, au-delà de son projet passé P4P (Purchase For Progress), continue d'inclure dans ses procédures une préoccupation pour s'approvisionner localement (même si encore insuffisamment), et les efforts des divers acteurs impliqués sur les projets d'appui aux cantines scolaires, notamment les communes au Burkina Faso.

La constitution par certains États de stocks tampons de sécurité alimentaire au niveau national (Bénin, Mali, Niger, Togo), crée également en principe des opportunités de marchés institutionnels pour les producteurs du pays concerné. Par ailleurs le 42^{ème} sommet des chefs d'Etats de la CEDEAO a acté en 2013 la création d'une réserve sous régionale, l'Agence Régionale pour l'Agriculture et l'Alimentation (ARRA) basée à Lomé, pour constituer une réserve financière mais aussi des stocks physiques de céréales à livrer dans les zones connaissant des crises alimentaires. L'ARRA a passé quelques appels d'offres ces dernières années pour acheter des denrées issues des pays de la région excédentaires, ouvrant aussi des opportunités pour les Organisations de Producteurs et productrices (OP). Le premier appel d'offres en 2016 concernait 15 000 tonnes de céréales. L'ambition est de former à terme un stock physique de 140 000 tonnes. La participation des OP à ces marchés reste encore limitée (moins de 15%, très minoritaire face aux commerçants) et divers besoins de renforcement de capacités sont apparus pour permettre leur participation⁹.

8 Voir le bilan les conditions favorables pour les petits producteurs dans les marchés institutionnels dans le document forum ROPPA-PAFAO, DISCUSSION N°4 « ACHATS INSTITUTIONNELS » - alimentaire (RRSA) de la CEDEAO

9 Voir le document de capitalisation: *Participation des organisations de producteurs aux marchés institutionnels alimentaires : leçons de l'UNPCB dans l'approvisionnement de la réserve régionale de sécurité*, Inter-réseaux, OXFAM, Afrique Verte, Jade production, dec 2018, 24 p.

Si au Bénin et au Togo, les initiatives de marchés institutionnels sont encore timides, les débouchés sur les marchés institutionnels ne sont pas forcément des moindres. D'ailleurs dans le cadre de la mise en œuvre d'une politique d'accès et de maintien des élèves à l'école, notamment dans les zones rurales et/ou défavorisées, le Bénin et le Togo ont retenu l'alimentation scolaire comme une des mesures essentielles visant à corriger les faibles taux de scolarisation. Des programmes de distribution alimentaire sont mis en œuvre dans ces deux pays en collaboration avec la BM (au Togo) et le PAM (au Bénin), qui peuvent être une source de débouchés pour les producteurs locaux.

Cependant, aujourd'hui il n'y a pas de visibilité au Togo et Bénin, ni sur la demande actuelle ou potentielle de produits locaux bruts ou transformés par les institutions publiques, par les collectivités et les programmes ; ni sur l'offre et la capacité des producteurs à saisir ces opportunités des marchés. Ces questionnements amènent à réaliser cette étude, plus spécifiquement à Lomé (Togo) et dans un territoire du Bénin (l'inter-collectivité des Collines qui regroupe 6 communes).

B) Présentation

1. *Une étude pour mieux connaître l'offre et la demande de produits agricoles locaux sur les marchés institutionnels*

La présente étude concerne l'analyse de l'offre et la demande de produits agricoles locaux (bruts ou transformés) sur les marchés institutionnels au Togo et au Bénin. Elle s'inscrit dans le cadre du projet PARMi (Promotion des produits locaux à travers la restauration sur les marchés de masse et institutionnels) mis en œuvre par Acting For Life (AFL) et ses partenaires, l'Organisation pour l'Alimentation et le développement Local (OADEL) au Togo, et le Groupement Intercommunal des Collines (GIC) au Bénin.

- Le projet PARMi cherche à promouvoir l'achat de produits locaux issus de l'agriculture familiale et inciter les pouvoirs publics à s'impliquer dans les politiques alimentaires. Le projet a débuté en août 2018 pour 36 mois. Il est cofinancé par AFL, le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI) et la Fondation de France via le programme de Promotion de l'Agriculture Familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO).

L'étude demandée a pour objectif d'aider à développer les marchés institutionnels de produits locaux issus de l'agriculture familiale et élaborer un argumentaire de plaidoyer dans ce sens. Pour cela, conformément aux Termes de références, l'étude a cherché à :

- Evaluer l'offre et la demande actuelles de produits agricoles (bruts ou transformés) pour les marchés institutionnels nationaux ou locaux, au Togo et au Bénin ;
- Repérer les freins et leviers au développement de ces marchés ;
- Donner des éléments pour construire un plaidoyer.

2. *Rappel de la méthodologie de l'étude*

Le travail d'analyse s'est basé sur diverses étapes et sources d'information :

- Des entretiens avec OADEL / GIC / AFL pour le cadrage de l'étude et le repérage de sources documentaires (avril 2019).
- Une étude documentaire pour chaque pays (avril-mai 2019).
- La réalisation d'une mission au Bénin et au Togo :
 - Bénin (14-18 mai 2019) :
 - Atelier le 15 mai avec les acteurs de la demande (5 institutions publiques, 1 intercollectivité, 5 communes et 2 acheteurs privés).
 - Entretiens individuels ou focus groupes avec des acteurs de l'offre (6 organisations de producteurs et productrices / ou transformateurs et formatrices, 2 restauratrices, 1 projet d'appui)
 - Togo (19 -23 mai 2019) :
 - Atelier le 20 mai avec les acteurs de la demande (2 institutions, 1 commune, 1 acheteur privé)

- Suite à cet atelier, un nouvel atelier complémentaire a été réalisé pour consulter plus d'acteurs, le 12 juin, animé par l'équipe d'OADEL (2 autres institutions, 1 autre commune).
- Au total ce sont donc 4 institutions, 2 communes et 1 acheteur privé qui ont été consultés.
 - Entretiens individuels ou focus groupes complémentaires avec des acteurs de l'offre (2 organisations de producteurs et productrices, 1 entrepreneur privé, 1 distributeur (vitrine) 1 transformatrice, 2 cuisiniers, 1 ONG d'appui).
- Un rapport provisoire a été soumis début juillet 2019 pour discussion.
- Ce présent rapport final prend en compte les commentaires pour finaliser l'étude avec un résumé en quelques pages.

3. *Avancées et limites de l'étude*

Face à un champ d'étude très ample, l'étude s'est focalisée sur les acteurs et les transactions dans le département des Collines au Bénin, et sur la zone de Lomé au Togo pour avoir des données concrètes plus précises (étude de cas). La généralisation des constats pourra être approfondie plus tard au cours du projet PARMI.

L'étude a permis d'identifier certains interlocuteurs (pour l'analyse de l'offre comme de la demande : Cf. annexe 1) et de quelques données sur les types d'achats et ventes institutionnelles. Cependant les informations sont restées partielles et souvent peu précises au niveau quantitatif :

Au niveau de l'offre :

- Les statistiques de production indiquent des ordres de grandeur de volumes produits les années antérieures avec des données qui ne sont pas toujours actualisées ni précises pour une zone donnée. Par exemple au Bénin, ce sont les statistiques de 2015 et des années antérieures.
- Les données de production sont différentes des volumes commercialisables (déduction à faire des parts réservées à l'autoconsommation, ou déjà engagées par des remboursements de crédits).
- Les organisations de producteurs (coopératives, Unions...) ne possèdent pas en général les statistiques sur les volumes produits et commercialisés par leurs membres, ni sur les volumes stockés. La commercialisation reste souvent individuelle (notamment sur certaines filières) et les organisations n'ont pas accès aux données. Il faudrait un travail de terrain pour approfondir ces données.
- Les données sur les filières maraichages, petit élevage, igname, manioc... ne sont pas disponibles (ou n'ont pas pu être trouvées).

Au niveau de la demande :

- Les données renseignées sur les volumes et les budgets consacrés sont restés vagues et montrent une grande variabilité (« selon les besoins », « à la demande »..) et cela malgré le fait que les comptables ou responsables financiers des institutions avaient été invités aux ateliers.
- Les données sur les repas / mets locaux restent plus qualitatifs que quantitatifs et il est difficile d'estimer des volumes (achats de nombre de repas et non de volumes).
- Il n'est pas toujours facile d'obtenir les données chiffrées des budgets et des appels d'offres.

C) Analyse au Bénin

1. Place des produits agricoles locaux dans l'économie des Collines

a) Introduction sur la zone d'étude

Le département des Collines est un département situé au centre du Bénin qui compte autour de 725°000 habitants sur une superficie de 13 858 km². Il est composé de 6 communes : Banté, Dassa-Zoumè, Glazoué, Ouessé, Savalou, et Savé. Ces communes sont regroupées au sein du Groupement Intercommunale des Collines (GIC). Le chef-lieu départemental est Dassa-Zoumè.

Les divers ministères sont représentés dans le département qui possède 3 hôpitaux communaux.

b) Réflexions sur ce qu'est «un produit local»

La définition d'un «produit local» peut concerner les produits d'une commune, d'un pays, d'un continent... tout dépend de l'acteur qui utilise ou définit ce terme « produit local ». Par exemple, pour l'UEMOA, un produit local est un produit qui vient d'un des pays membres de la CEDEAO, pour une collectivité, le « local » fera référence plus directement à son propre territoire.

En se basant sur ses travaux antérieurs et les réflexions en cours avec le projet PARMI, le GIC et ses membres a avancé sur la définition d'un produit local selon ses critères :

- « Sont considérés comme produits agroalimentaires locaux, tous mets ou toutes boissons issues du savoir-faire des Collines et produits dans les Collines avec les matières premières des Collines ou du Bénin si lesdites matières premières ne sont pas produites dans les Collines ».

Le concept de « consommation locale » ou « mets locaux » mérite d'être également précisée: les « mets locaux » peuvent varier en fonction des ressources locales et des habitudes alimentaires. C'est le cas sur le territoire des Collines : à Dassa par exemple, c'est le maïs l'aliment de base, à Glazoué, c'est l'igname.

Comme évoqué en introduction de cette étude, un produit local est souvent supposé être un produit « naturel » de meilleure qualité avec peu ou pas de pesticides ni de conservateurs. Il n'y a cependant aucune référence à un cahier des charges sur ces aspects dans la définition du GIC pour les produits ou mets locaux.

c) Les productions agricoles et l'élevage dans les Collines

Les données sur la production agricole disponibles donnent des estimations des niveaux de production de l'ensemble des communes du Bénin et des départements, dont les Collines pour les principales productions agricoles et leur évolution sur une vingtaine d'année¹⁰. Les données les plus récentes datent de 2015/2016 mais donnent des indications globales (il n'y a pas de gros changements identifiés depuis 3 ans au niveau de l'occupation des sols). Les données montrent des variabilités certaines années qui s'expliquent par des aléas climatiques. Sur les dernières années, on peut noter

¹⁰ Source : Tableau de statistiques de Production de la direction de la Statistique Agricole, Direction générale du développement agricole de l'alimentation et de la nutrition, Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche

qu'en 2010 les productions avaient baissé suite à de fortes inondations, et en 2015 à cause d'une sécheresse.

Les données de 2015/2016 montrent que la zone des Collines est une zone productrice de tubercules (igname et manioc), de riz et dans certaines communes, de maïs. Le maraîchage n'est pas très développé (manque d'eau).

Production	Surface (Ha)	Production (Tonne)	% production nationale
Maïs	95 893	94 566	7,35
Riz	12 044	38 004	18,6
Manioc	55 657	718 663	21,01
Igname	47 081	594 225	22,42
Niébé	24 692	17 470	17,63
Soja	29 636	27 854	19,91
Tomate	2 870	10 318	3,39
Piment	4 362	2 726	3,59

Tableau 1 : Niveau de production des Collines et part de la production nationale (Source : statistiques 2015/16, Ministère Agriculture, Elevage et pêche)

On note qu'au cours de ces dernières années, dans les Collines:

- Les productions de riz et de maïs se maintiennent. Le riz a tendance à baisser en surface et en niveau de production avec le manque d'humidité dans les sols. Avec le changement climatique, il n'y a plus assez de pluie aux moments des semis, et parfois trop de pluie pour le riz des bas-fonds. Quelques bas-fonds aménagés ces dernières années mais cela ne suffit pas pour limiter la baisse de l'activité rizicole. Sans un accès sécurisé à l'eau la production rizicole est trop aléatoire. Il serait important d'avoir accès à l'irrigation, avec un apport d'eau de juin à novembre pour le riz et de décembre à mai pour du maraîchage. Certains programmes appuient l'aménagement du fleuve Niger, mais l'eau devient une ressource très convoitée.
- La production de maïs est tournée en grande partie vers l'autoconsommation et sa commercialisation sur le marché reste souvent difficile car les prix sont bas et les coûts de production sont élevés. D'autres zones du pays ont des avantages comparatifs pour le maïs.
- Le soja a par contre beaucoup augmenté (en surface et en rendements). La demande de soja sur le marché international stimule la production de soja pour l'export.
- Le maraîchage a un peu augmenté pour les légumes feuilles (salade, choux etc.) mais reste très faible. La maîtrise de l'eau reste une limitante. En époque sèche les légumes sont importés (et notamment du Burkina, pays qui a investi en serres, arrosage etc.). Le développement de serres et de systèmes d'irrigation n'est pas assez développé et il y a des problèmes de manque de planification et étalement de la production maraîchère pour ne pas avoir des temps de surproduction ou sous production.

Les statistiques donnent des informations sur les rendements moyens, surfaces mises en productions, volumes produits. Il est impossible par contre de connaître les volumes des produits disponibles à la vente (en dehors de l'autoconsommation, et des pertes).

Pour ce qui concerne les pratiques culturales, l'agriculture dans les Collines est encore assez «naturelle» avec peu d'engrais et produits de synthèse. Les producteurs n'ont pas assez de financements pour acheter des intrants. Mais la baisse de la main d'œuvre disponible entraîne une hausse de l'utilisation des herbicides (souvent de mauvaise qualité et illégaux). Face à l'érosion des sols, le recours à des engrais chimiques augmente également. La production biologique n'est pas (ou pas encore..) l'option de la majorité des producteurs car même si certains producteurs souhaiteraient avancer vers un système plus écologique elle reste difficile à réaliser réellement.

Au niveau des produits transformés, il n'a pas été possible dans le cadre de cette étude de repérer de façon détaillée la production des produits agricoles transformés artisanaux des Collines. On peut citer cependant qu'il existe diverses activités de transformation de produits agricoles et d'élevage, souvent menées par des femmes, à partir de produits locaux: production de riz étuvé, transformation du soja en divers produits, élaboration de pâte de maïs ou igname, transformation des produits de la ruche...). Diverses activités de transformation concernent également le secteur des produits de soins et bien être (savon, produits à base de neem, plantes aromatiques..).

La restauration est un autre secteur qui utilise comme matière première des produits locaux agricoles et d'élevage, en partie locaux. Une étude réalisée dans le cadre du PARMi a essayé d'identifier et localiser les restauratrices et les vendeuses de rues du département des Collines, et de les caractériser¹¹. Il ressort que sur la centaine de personnes enquêtées, 50,6% avaient un restaurant, bar, hôtel et offraient comme repas de l'igname pilé, de la pâte noir, rouge, ou blanche, de la viande de cabri, lapin, du fromage peulh, du fromage de soja, du poisson, etc. 49,4% avaient un point de restauration de rue, avec des mets comme de l'arachide grillée, des racines de rônier, du fromage de soja, du gari, du tapioca, de l'igname, etc. 21,68% des personnes enquêtées vendent de la boisson locale (tchoukoutou, bissap, jus de fruit orange, ananas, baobab, etc.).

Les produits utilisés dans la préparation des repas et ceux présentés au public sont pour la plupart achetés dans la ville ou les marchés environnants de la commune et dans le département.

d) Les programmes d'appui au secteur agricole

Dans les Collines, divers projets appuient le secteur agricole, soit pour les filières locales et l'autoconsommation, soit pour les filières de rentes.

Parmi les actions du gouvernement pour l'ensemble du pays, le Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (PSDSA 2025) et le Plan National d'Investissements Agricoles et de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (PNIASAN) pour 2017-visent tous deux à renforcer le lien entre les performances de l'agriculture et le développement social et économique, en mettant notamment l'accent sur la participation des communautés ainsi que sur la modernisation et l'amélioration des chaînes de valeur alimentaires et des systèmes d'information. Le PSDSA 2025 et le PNIASAN

¹¹ Etude réalisée par AGANI Oyédékpou-Tchégoun pour le GIC, projet PARMi, octobre 2018, stage professionnel

cherchent à renforcer les capacités des petits exploitants agricoles dans le but de promouvoir la production locale et la sécurité alimentaire

Le Projet d'Appui au Développement de l'Agriculture dans le Département des Collines (PADAC) est un des projets qui intervient dans les Collines pour développer ou relancer certaines filières notamment le maraîchage, la pisciculture, l'aviculture, et la transformation du manioc et soja. Il prévoit divers investissements productifs:

- Des retenues d'eau pour développer le maraîchage (notamment le piment en pleine saison pour l'export) et la pisciculture. Dans les 6 communes des Collines, mais surtout à Dassa.
- Des investissements collectifs portés par les communes, ou investissements privés portés par divers promoteurs (individus privés, coopératives, groupements de producteurs) pour développer la production de poulet local (viande et œufs).
- Des investissements pour la transformation de manioc et de soja

Le projet Approche Communale pour le Marché Agricole – phase 2 (ACMA-2) cherche à renforcer la commercialisation transfrontalière des produits agroalimentaires à travers un partenariat public-privé réunissant les communes et les acteurs privés regroupés au sein de pôles d'entreprises agricoles. Il travaille notamment sur la commercialisation des céréales et d'autres denrées, pour regrouper les productions et satisfaire des marchés régionaux. Une tentative a eu lieu de pour répondre à un marché de maïs avec le Nigeria mais les producteurs ont eu du mal à s'organiser et regrouper des volumes suffisants de maïs.

Le Projet d'Appui au Développement des Filières Protéiniques (PADÉFIP) en démarrage cherche à organiser et appuyer davantage les producteurs de soja.

Le Centre d'Etude et de Coopération Internationale (CECI), ONG Canadienne appuie la filière riz avec le projet PAERIZ de renforcement de l'Union Nationale des étuveuses de Riz (UNERIZ) et l'Union Régionale des Producteurs de Riz des Collines (URFER-C). Le projet de CECI appuie la structuration des organisations, leur renforcement de capacités. CECI apporte un appui financier à l'Union régionale des étuveuses pour acheter du riz à étuver. Un travail est fait également avec Rikolto (VECO) pour améliorer les systèmes de cultures de riz (utilisation des résidus de récolte, conduite des parcelles..).

Pour ce qui concerne la promotion de la consommation locale et des achats publics et institutionnels de produits locaux, le GIC est actuellement partenaire du projet PARM avec AFL et OADEL pour la promotion des produits et mets locaux et le soutien aux restaurateurs / restauratrices et transformateurs / formatrices de produits locaux. Auparavant, le GIC avait déjà mené tout un travail de promotion des produits de terroirs avec le programme B'EST, mis en œuvre avec SENS Bénin (Solidarités Entreprises Nord-Sud) et l'appui aux initiatives à plus-value sociale et environnementale. Le programme B'EST a permis notamment d'élaborer avec les communes du GIC une charte de territoire et un label de territoire pour les produits locaux solidaires (label B'EST). Ces produits sont des produits transformés et distribués dans certaines boutiques et certains restaurants du territoire des Collines.

SENS Bénin société coopérative simplifiée, créée en 2013 et domiciliée dans le département des Collines, continue l'accompagnement d'entreprises et de chaînes de valeurs inclusives dans les secteurs de l'agroalimentaire et agro santé. SENS Bénin anime dans les Collines le réseau B'EST (réseau d'entreprises solidaires), son label produit « B'EST Qualité Locale » ainsi que la marque MonSoja (marque collective qui valorise les produits alimentaires dérivés du soja au Bénin). Les filières actuellement ciblées par SENS sont le soja, le petit élevage, le maraichage, l'apiculture et les intrants agricoles naturels à base de neem.

Dans 5 départements du Bénin dont les Collines, Oxfam appuie des entreprises féminines, notamment dans la transformation de produits agricoles, afin de répondre à des marchés de niche privés (supermarchés et hôtels de Cotonou). Plus spécifiquement, dans les Collines, Oxfam appuie l'aviculture (auprès d'éleveurs de l'ANAB et individuels) depuis la production jusqu'à la commercialisation (poulets vivants vendus sur les marchés locaux et à Cotonou). Oxfam a prévu de mettre en place des abattoirs pour augmenter la valeur ajoutée et permettre aux femmes de vendre sur place. Oxfam appuie également la production d'épices (auprès d'individuels uniquement), à travers un accompagnement marketing (étiquette, emballage) et commercial (réalisation de plan d'affaire, recherche de débouchés commerciaux notamment dans les supermarchés à Cotonou).

e) La consommation des produits locaux dans les Collines

Des données précises sur la consommation des familles et le taux de couverture des besoins par les productions locales n'ont pas pu être trouvées ni collectées dans le cadre de cette étude.

On peut souligner cependant que dans le département des Collines, comme au niveau national et ouest africain, on constate que les produits locaux sont très présents dans la consommation des familles pour certaines denrées (notamment les tubercules, ainsi que le maïs) mais sont en concurrence avec les produits importés pour le riz, le lait et les produits animaux, ainsi que les légumes, le blé et une partie des produits transformés et conditionnés (concurrence entre les produits artisanaux locaux et industriels). Dans ce pays au régime alimentaire mixte, basé sur les céréales et les tubercules, la dépendance au riz importé est donc moins prononcée. Par ailleurs, une étude récente de capitalisation sur les chaînes de valeur du maïs au Bénin rappelle que le maïs est la céréale la plus consommée au Bénin, devant le riz, elle provient des agricultures locales et occupe 70% des surfaces et 50% des transactions sur le marché ¹². Les produits locaux sont donc bien majoritaires dans le marché alimentaire des Collines.

Les consommateurs des Collines achètent les denrées du territoire sur les marchés ou dans les boutiques (maïs, igname, haricots..) mais certains sont aussi réticents à l'achat du riz local. Il y a eu une certaine perte d'habitude de consommation du riz local qui est un riz plus jeune (de l'année) et donc moins sec que le riz importé (de l'année antérieure ou de plusieurs années). Le riz local (courant) est en général moins cher que le riz importé (200 contre 400 Francs CFA / Kg le riz importé), mais ce riz local a souvent encore un problème de qualité. Le riz importé a moins de 1% d'impuretés, ce qui n'est pas le cas du riz local courant (récolte sur le sol, trop de sable..). L'emballage du riz local

¹² Capitalisation des études et autres travaux sur les chaînes de valeur du maïs au Bénin, Centre National de Spécialisation sur le Maïs (CNS-MAÏS), avril 2019, 420 p.

courant est aussi souvent de mauvaise qualité, le riz est peu présentable. Certains riz locaux mis sur le marché par des producteurs individuels des Collines sont en fait de mauvaise qualité ce qui nuit à l'image du riz local. Par contre lorsque le riz mis en marché provient de coopératives, il y a souvent eu des efforts pour améliorer la qualité : certains riz locaux comme le riz Saveur d'UNIRIZ (ou le riz Délice des ESOP) sont de meilleure qualité et avec une meilleure présentation et il arrive à conquérir certains marchés.

Dans les Collines, les divers interlocuteurs ont insisté sur le fait que l'élevage de poulets locaux est très concurrencé par les importations de poulets congelés, avec de grandes difficultés pour les éleveurs. La demande de poulets ou viande local existe (ils ont une image de bons produits aux qualités gustatives) mais la production locale est insuffisante du fait de la concurrence de produits importés mais aussi au manque de développement de la filière provenderie (par exemple il est difficile de se procurer du soja). Le poulet local reste un produit apprécié mais plus cher que le poulet importé, qui est donc plus fréquent dans la consommation des familles et dans la restauration. De même, les poissons ne proviennent pas d'élevages piscicoles des Collines (qui sont rares) mais sont importés d'autres régions du Bénin.

Malgré le travail de sensibilisation réalisé autour de la charte de territoire et la labellisation (programme BES'T), Il ne semble pas y avoir vraiment une demande de masse pour les produits locaux solidaires et plus respectueux de l'environnement ou biologiques¹³. Les demandes de ces produits restent des marchés de niche. Par exemple les savons et produits à base de neem labellisé BES'T sont écoulés par certaines boutiques et se vendent bien.

2. La demande de produits agricoles locaux dans les achats institutionnels

a) Contexte législatif et politique

Une revue des textes de loi au niveau national et des positions des divers acteurs politiques sur les achats locaux montre un contexte peu incitatif pour les achats institutionnels de produits locaux au Bénin:

- Au Bénin, il n'y a pas de textes législatifs pour encourager et favoriser les achats institutionnels de produits locaux. On peut citer cependant l'existence d'un texte ancien (2008) pour l'introduction des farines locales dans les farines boulangères.¹⁴

Les organisations paysannes ont mené des actions de plaidoyer ces 10 dernières années pour faire évoluer le contexte législatif en faveur de la commande publique de produits locaux, mais sans aboutir. Le Ministère de l'agriculture avait commencé semble-t-il à élaborer une note de services en 2018 qui visait à inclure des produits locaux béninois dans les référentiels de la commande publique. Mais l'instabilité politique du Ministère de l'agriculture ces dernières années n'a pas facilité (5 ministres de l'agriculture en 10 ans).

Ceci met le Bénin en retrait par rapport à d'autres pays comme le Togo et Le Burkina Faso où le « consommer local » est un enjeu qui commence à être mieux pris en compte par les responsables

13 Source : entretiens avec divers acteurs de l'offre et de la demande et avec le GIC

14 Décret-N°-2008-571 farines Bénin

politiques et par les textes de lois (notamment au Burkina Faso).

Dans ses divers documents de plan stratégique et lutte contre la pauvreté, le gouvernement béninois mets cependant un accent au besoin de soutien des productions locales. Le PSDSA 2025 et le PNIASAN visent le renforcement des capacités des petits exploitants agricoles dans le but de promouvoir la production locale et la sécurité alimentaire. Par ailleurs, dans ses actions pour lutter contre la déscolarisation, le gouvernement a choisi d'étendre son programme de soutien aux cantines scolaires avec le Programme National d'Alimentation Scolaire Intégré (PNASI) qui cherche à assurer régulièrement la fourniture des repas scolaires aux élèves des écoles primaires publiques pour accroître leurs performances scolaires mais aussi utiliser l'école comme un point d'entrée pour faire converger les appuis à l'éducation, à l'agriculture et à la santé. Le PNASI souhaite que la proportion des denrées achetées sur le marché local pour les cantines scolaires augmente de 10% chaque année. Ce programme inscrit notamment dans ses activités à développer, l'organisation des petits exploitants agricoles/producteurs locaux pour la culture et la livraison de vivres aux écoles.

Le PAM est le partenaire le plus proche du Gouvernement depuis 2000 dans le domaine des repas scolaires et est un partenaire direct du PNASI pour sa mise en œuvre. Le PAM contracte avec des ONG nationales comme partenaires qui sont responsables pour la mobilisation communautaire et le suivi de l'exécution du Programme sur le terrain. Pour la mise en œuvre du PNASI c'est le Centre de Recherche et d'Expertise pour le Développement Local (CREDEL) qui intervient pour le PAM et le PNASI dans les Collines.

Des restauratrices locales (des « maman cantines » comme au Togo) sont responsables des achats et de la préparation de repas pour les écoles. Les informations collectées localement dans les Collines auprès des acteurs du Ministère de l'éducation évoquent un transfert de responsabilités et de budget du PAM aux collectivités locales en 2020 pour acheter des denrées locales pour les cantines. Des échanges avec des responsables du PAM dans le cadre de cette étude ont plutôt confirmé le fait de continuer à avoir recours à un réseau de cantinières pour les préparer, sans une intervention des municipalités.

Il faut noter que dans son plan stratégique 2019-23¹⁵ le PAM souligne qu'en juillet 2018, un travail d'évaluation de la phase initiale de la mise en œuvre du PNASI a été mené pour discuter des prochaines étapes. Les principaux résultats ont montré qu'il était nécessaire de renforcer l'approche intégrée, d'encourager la production locale et de consolider les partenariats, y compris avec les représentants locaux et les municipalités. Le PAM indique par ailleurs dans son plan stratégique pour le Bénin, qu'il se concentrera sur la sensibilisation et les travaux en faveur de l'élaboration d'une loi sur les repas scolaires qui stimule la production locale. Il souhaite encourager un examen de la législation relative à la sécurité alimentaire et nutritionnelle, pour l'intégration des repas scolaires dans une loi existante de 2003 sur l'éducation.

Des ONG comme le Catholic Relief Service (CRS) interviennent également en complément du PNASI sur des programmes similaires (Programme Food For Education). Ils gèrent directement les approvisionnements avec des appels d'offres regroupent les achats pour du maïs, riz étuvé et niébé.

15 <https://www.wfp.org/operations/bj02-benin-country-strategic-plan-2019-2023>

Au niveau des collectivités (communes, GIC), on peut noter un certain intérêt pour le « consommer local » du fait de la proximité avec les opérateurs locaux du territoire (producteurs / productrices, transformateurs / transformatrices..) et sans doute suite au travail passé autour du programme B'EST dans les Collines. Les communes ne gèrent cependant pas les budgets pour les cantines scolaires. Elles se questionnent sur les achats de produits locaux essentiellement pour les achats de repas et prestations pour des évènements.

b) Les commandes institutionnelles de produits agricoles locaux

Les achats en produits agricoles de la part des principaux acteurs institutionnels publics présents dans les Collines ont pu être repérés et analysés au cours de cette mission lors d'un atelier réalisé à Dassa (mai 2019). Les tendances sont présentées en annexe 2, en indiquant les produits bruts ou transformés achetés, pour quels utilisateurs / occasions, avec quelle quantité et budget, et quelles procédures (Cf. divers tableaux en ANNEXE 2).

Le tableau 2 page suivante résume les demandes de produits locaux dans les achats publics identifiées.

Structure	Produit brut	Repas, ateliers	Volumes, fréquence	Budget en FcFa	Fournisseurs
Hopital communal (3)	Maïs, Haricot pour les malades	Oui, pour événements		500 000 à 1 000 000	Commerçants locaux
Maison d'arrêt		Oui pour les détenus			Appel d'offre au niveau national
Direction Departementale Agriculture, élevage et pêche		Oui pour des ateliers, formations	5 fois par an	2 000 000 par an	Restaurateurs / restauratrices
Direction départementale enseignements maternels et primaires		Oui pour des célébrations et fêtes	3 fois par an	144 000 par an	Restaurateurs / restauratrices
Programme cantines scolaires PNIASI / PAM (supervision ONG CREDEL)	Maïs, riz, niébé, pour 325 écoles,		1 146 100 kg de céréales, 229 150 kg de niébé		Achat par les cantinières commerçantes locales
Préfecture		Oui pour les repas des conférences	Mensuel		Restaurateurs / restauratrices
Commune Savalou	Niébé, riz, soja pour les populations défavorisées	oui pour les cérémonies, cadres de concertation..			commerçants Restaurateurs / restauratrices
Commune de Save	Maïs, riz pour les orphelins	Oui pour cérémonies	500 kg de maïs, 500 kg de riz	500 000 à 3 000 000 pour les repas	commerçants Restaurateurs / restauratrices
Commune de Glazoué		Oui pour ateliers, sessions communale			Restaurateurs / restauratrices
Commune de Banté		Oui pour ateliers, sessions communales	Achats de jus, 100 bouteilles par an		Restaurateurs / restauratrices
Commune de Dassa		Oui pour ateliers	Repas et jus (ananas)	1 500 000 par an	Restaurateurs / restauratrices
GIC		Oui pour atelier, fêtes	Entre 15 et 60 repas, 24 à 36 fois par an		Restaurateurs / restauratrices
Réserve de l'ARAA	Maïs, riz, Sorgho		Achat de 31 000		140 000 en 8 ans

Tableau 2 : Les achats de produits et mets locaux par des institutions publiques dans les Collines (sources : atelier et enquêtes mission projet PARMI, mai 2019)

Ces données montrent les éléments suivants :

- Il y a très peu d'acheteurs institutionnels publics de produits agricoles bruts au niveau du département mis à part les hôpitaux communaux, une ou deux communes (pour des actions de soutien à des personnes précaires avec de petits budgets). Il y a donc peu de marchés institutionnels pour les producteurs et productrices.
- Par contre, l'ensemble des institutions ainsi que les collectivités territoriales commandent des repas pour des ateliers, des formations, des réunions régulières (des élus, de cadre de concertation etc..). Les volumes commandés sont cependant parfois très limités (quelques ateliers par an). Ils sont plus significatifs quand il y a des projets, et le soutien de partenaires pour financer des ateliers (par exemple au niveau du GIC). Ceci est un marché pour les restaurateurs et restauratrices.
- Les commandes de produits agricoles ne spécifient pas en général « produit local » sauf parfois quand certains acteurs demandent des mets locaux. Les produits achetés sont souvent cependant des produits locaux qui existent dans le territoire (le maïs, l'igname..). Ceci n'est cependant pas le cas pour le riz, le poulet, le poisson, la viande de bœuf, les condiments, certains légumes (suivant les époques) qui sont par contre en général des produits importés. Les produits transformés et conditionnés sont assez souvent importés (conserves de sauce tomate, bouteilles d'huile..) mais les jus de fruits locaux conditionnés ont réussi à trouver une place dans les prestations de fournitures de repas.
- Les achats se font le plus souvent en gré à gré sauf pour les marchés plus conséquents comme les hôpitaux qui passent par des appels d'offres.
- Les commerçants, grossistes, revendeurs sont les premiers acheteurs de produits agricoles locaux : ils entretiennent des relations sociales et commerciales avec les producteurs et productrices, et préfinancent parfois en partie la mise en culture ce qui engage les producteurs et productrices à leur revendre les denrées. Ils restent donc souvent des intermédiaires entre les producteurs et les institutions sur les marchés de produits agricoles.

Quelques autres acheteurs privés de produits locaux (ONG, restaurateurs et restauratrices) ont pu être repérés. Leurs demandes en produits locaux et pratiques sont présentées en annexe 2 et synthétisé dans le [tableau 3](#) page suivante.

Structure	Produits bruts et transformés	Volumes, fréquence	Budget en FcFa	Fournisseurs
CRS		280 000 kg de maïs 187 000 kg de riz étuvé 80 000 kg de niébé	120 000 000 par an (200 000 \$ US)	Appels d'offres avec des coopératives
Hotel JECO	Maïs, igname, soja, légumes, viandes... pâte de manioc, jus de fruits riz importé	> 1 200 kg de chaque denrée par an	> 10 000 000 par an	Accords avec des commerçants et producteurs
Restaurant La différence	Maïs, igname, légumes, viandes locales...			Au marché ou avec des producteurs
Restaurant Chez Faizoul	Maïs, igname, légumes, viandes... riz importé		120000000	Au marché

Tableau 3 : Exemple de commandes de produits et mets locaux par des acteurs privés dans les Collines
(sources : atelier et enquêtes mission projet PARMI, mai 2019)

Ces données montrent les éléments suivants :

- Les ONG (acteurs privés) achètent des produits locaux en fonction des objectifs de leurs programmes, en cherchant à travailler directement avec des organisations de producteurs et productrices (et non avec les commerçants). Ces programmes prévoient des accompagnements en général pour faciliter les processus avec les OP. Ils sont par contre exigeants sur la qualité des produits. C'est le cas notamment du CRS qui achète du riz étuvé, maïs, haricot et niébé pour les cantines scolaires, en passant des appels d'offres avec les coopératives de producteurs et productrices. Les projets de soutien des écoles primaires restent une bonne opportunité pour développer et privilégier les achats locaux.
- Les hôteliers et restauratrices achètent de produits agricoles locaux pour la confection de repas commandés par les institutions ou pour des commandes privées (baptêmes, communions...). Les institutions ne demandent pas forcément de produits locaux mais les hôteliers achètent sur les marchés et dans les boutiques des produits qui viennent du territoire. Les restaurateurs ne choisissent pas toujours le riz local (préférant une qualité de riz parfumé Basmati importé) ni le poulet local trop cher.
- Les procédures d'achats entre privés sont du gré à gré avec divers fournisseurs (commerçants en général ou producteur spécifique pour certains produits pour leur qualité). Il y a une préférence à choisir des produits de meilleure qualité (et même biologiques parfois notamment pour des légumes et fruits) même si le prix est un peu plus cher.

3. *Réticences et difficultés des acheteurs institutionnels pour les produits agricoles locaux*

Les limites identifiées par les acheteurs publics sur les achats de produits locaux sont les suivantes :

- Les acheteurs publics ne savent pas toujours quels sont les produits locaux disponibles et certains ont des doutes sur les quantités qui pourront être réellement livrées par les organisations de producteurs.
- Pour l'achat de produits agricoles bruts, les acheteurs publics ont l'habitude de travailler avec certains fournisseurs qui sont des commerçants. Il n'y a pas de traçabilité ni d'exigences de « produit local » dans les marchés avec ces commerçants.
- Les procédures appels d'offres supposent de travailler avec des structures légalisées. Dans les faits, les services des ministères ne connaissent pas les coopératives légalisées qui peuvent offrir des produits, d'où le recours souvent plutôt à des commerçants.
- Les acheteurs publics ont une réticence à demander du riz local cuisiné pour des ateliers par crainte de déplaire aux participants à des ateliers.

Les acheteurs privés soulignent également certaines limites et contraintes:

- Certains hôteliers ou restauratrices sont assez réticents particulièrement avec le riz local jugé trop collant et de mauvaise qualité.
- Certains produits locaux sont jugés trop chers : les poulets, les fromages et parfois certains légumes en saison sèche.
- Le conditionnement des produits locaux n'est pas toujours adapté à des volumes de restauration collective. Par exemple les petits sachets de riz local reviennent plus chers et sont moins pratiques. Il faudrait des sacs de 50 kg.
- Il y a aussi des doutes de la part des projets et ONG qui appuient les cantines scolaires que les producteurs puissent assumer réellement les volumes souhaités avec la qualité demandée. Des difficultés ont souvent été constatées et il n'y avait pas toujours assez de production commercialisable dans la zone de production.

4. *L'offre de produits agricoles pour les marchés institutionnels*

a) L'organisation de la commercialisation

Répondre à des marchés institutionnels de produits bruts suppose d'avoir une certaine organisation des producteurs et productrices des Collines pour se positionner sur les marchés institutionnels. On constate cependant diverses limites et difficultés.

Au niveau des organisations de producteurs, le terme de « coopératives » au Bénin est souvent peu approprié. Les coopératives ne sont en effet très souvent pas le résultat de décisions volontaires de coopérateurs qui veulent travailler ensemble, et il n'y a souvent aucune dynamique en commun. Même dans les coopératives organisées comme celles de coton, chaque producteur prend ses intrants et travaille individuellement. Ce sont des associations de personnes qui ont les mêmes activités productives et les mêmes problèmes à résoudre. Les « coopératives » sont des organisations

plus de type syndical qu'économiques (défense des intérêts, revendication pour de accès aux intrants, aux marchés...). Ces coopératives n'ont aucun capital en commun au départ. La loi OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) les a obligées à évoluer pour constituer un capital, mais sur une dynamique fragile.

Quelques informations sur les organisations des Collines sont présentées en [annexe 3](#) et le [tableau 4](#) ci joint page suivante résume certains éléments.

On constate :

Pour le maïs, il n'y a pas vraiment de dynamique collective économique, et les producteurs de maïs vendent leurs produits de façon individuelle, sur les marchés ou surtout auprès de commerçantes (parfois auprès de prestataires qui leur ont apporté un préfinancement). La Société Béninoise de Brasserie (SOBEBRA) et les autres brasseries sont des acheteurs de maïs, mais ils se fournissent auprès des commerçantes car les coopératives de producteurs ont du mal à regrouper les ventes.

La filière Riz a su prendre une autre dynamique et améliorer la situation de ses coopératives. Elle mène un travail de plaidoyer mais aussi des initiatives de commercialisation et transformation. Divers acteurs sont présents pour la production, transformation, commercialisation du riz. L'Union Nationale des Producteurs de Riz (UNIRIZ) et l'Union régionale des femmes Étuveuses de Riz- Collines (URFER-C) travaillent ensemble pour produire et commercialiser du riz conditionné sous la marque Saveur.

Pour l'organisation des filières, il existe également au Bénin (comme au Togo) l'initiative des Entreprises de Services et Organisations de Producteurs (ESOP) qui sont des entreprises sociales qui depuis plus de 40 ans structurent plusieurs filières, notamment pour la production et transformation du riz. L'autre initiative est celle des entreprises Solidaires de Services aux Ruraux (ESSOR)

Une structure coopérative de services, la Coopérative de Distribution des intrants et de Commercialisation des Produits Agricoles, COOPDICPA, basée à Bohicon (dans le département de Zou) mais d'envergure nationale, s'est renforcée ces dernières années et offre ses services pour la commercialisation à certains groupes de producteurs et productrices des Collines,.

Pour le soja, le secteur est un peu mieux organisé que pour la filière maïs car des clients achètent aux producteurs pour l'exportation (diverses formes d'agriculture contractuelle). Parfois un membre de la coopérative locale achète aux autres membres pour commercialiser.

Pour l'arachide, il y a quelques embryons d'organisations de producteurs.

Pour les autres productions (igname, manioc, produits maraichers, viande,...), l'étude n'a pas pu recueillir des données précises sur les niveaux de production ou les modes de commercialisation (ces données n'étant pas facilement accessibles, elles auraient demandé un travail de terrain plus approfondi, avec plus de temps).

Nom	filière	membres	Activités marchande	Infrastructures collectives	Autre
Union Départementale des Producteurs des Collines UDPC	Maïs, soja, autres filières..	Groupements cantonaux	NON	NON	
Union des Coopératives de Producteurs de Maïs UCPM	Maïs	2500 groupes ou coopératives au niveau villages regroupés dans 6 unions communales	NON Certaines coopératives de base vendent	NON certaines coopératives de base ont des infrastructures de stockage	
Union Nationale des Producteurs de Riz (UNIRIZ)	Riz	2331 producteurs, 110 coopératives,	OUI Travaille avec l'Union des étuveuses Marque de riz Saveur	Infrastructures de stockage à Glazoué 100 tonnes de riz paddy. Autres magasins de stockages dans les coopératives	6 unions régionales qui forment le Conseil de Concertation des riziculteurs du Bénin CCRB
Union Régionale des Femmes Etuveuses de Riz des Collines (URFER-C)	Riz	6 coopératives communales, nombreuses coopératives locales	OUI	Décortiqueuse, trieuse optique (à Glazoué avec UNIRIZ)	Appui de CECI
ESOP	Riz	3 ESOP (Savalou, Tcetti, Banté)	OUI Centralisation du riz à Savalou. Marque Délice	Infrastructures de transformation à Savalou	
ESSOR	7: divers produits, 1 : soja, 9 : miel et produits naturels		OUI services d'accès au marché		
Coopérative de Distribution des intrants et de Commercialisation des Produits Agricoles – COOPDICPA	Maïs Soja Riz (semences)				

Tableau 4 : Présentation de quelques organisations de producteurs des Collines (sources : atelier et enquêtes mission projet PARMi, mai 2019)

Pour les autres filières :

- Pour l'igname, le manioc, les dynamiques de marché semblent être surtout individuelles.
- Il y a de nombreux petits groupes de maraichers qui produisent individuellement ou parfois même collectivement, mais ces groupes commercialisent en général de façon individuelle et aucune coopérative structurée de maraichers n'a été identifiée (quelques coopératives maraichères existent mais sans commercialiser en collectif).
- Pour la production avicole, des initiatives individuelles et collectives existent mais il n'y a pas de structuration de la filière pour la commercialisation. Les aviculteurs vendent de façon individuelle dans leurs réseaux (clients individuels, commerçants, grossistes, restaurateurs.)
- Pour l'élevage, l'ANOPER est l'organisation qui représente les éleveurs (élevage bovin et petits ruminants). Son rôle est cependant aussi surtout syndical et pour la gestion des conflits. L'association s'implique cependant depuis quelques années dans l'organisation et la gestion des marchés à bétails. AFL & le GIC mènent des projets avec l'ANOPER pour une meilleure contribution de l'élevage à l'économie locale.

Au niveau des produits transformés, cette étude n'a pas pu identifier dans le temps imparti les structures qui se chargent de la collecte de produits transformés dans les Collines et de leur mise en marché. On peut citer cependant que via le programme B'EST, le GIC a appuyé avec SENS Bénin la promotion de ces produits avec la labellisation de la Charte de territoire, l'installation de vitrines dans certains lieux (des restaurants) pour présenter les produits. Certains acteurs continuent à soutenir la commercialisation de ces produits en les mettant en vente dans leurs locaux : c'est le cas par exemple de restauratrices qui exposent des produits B'EST (et les vendent en prenant une petite commission).

b) Les ventes sur les marchés institutionnels

Comme exposé dans la partie précédente (d'analyse de la demande), les demandes de produits bruts dans les marchés institutionnels dans les Collines sont très restreintes au niveau des institutions ou collectivités, ce qui n'offre pas vraiment de marchés pour les producteurs. Par ailleurs la commercialisation de la plupart des produits est surtout individuelle ce qui ne permet pas de répondre facilement à des demandes de volumes importants comme peuvent l'être des achats institutionnels.

Le programme des cantines scolaires (PNASI avec le PAM et programme du CRS) ont été les principaux acheteurs de produits bruts ces dernières années.

Parmi les acteurs structurés, ce sont les OP de la filière riz qui ont essayé de s'insérer dans des marchés institutionnels pour concurrencer le riz importé :

- UNIRIZ a eu quelques expériences de marchés institutionnels avec le CRS pour vendre son riz pour les cantines. CECI les a encouragés à s'organiser. UNIRIZ a eu également une expérience de commande de riz par un lycée technique (Adjahonmin) de 20 tonnes en 2016-2017. UNIRIZ a récemment fait une présentation de ses produits aux lycées qui ont un internat dans le département avec des tests de goût. Il faut encore faire mieux connaître le riz étuvé et chercher à concurrencer le riz blanc.

- COOPDICPA a essayé de développer des ventes institutionnelles avec l'administration pénitentiaire. Mais cela n'a pas encore fonctionné malgré les actions de plaidoyer et les contacts.
- COOPDICPA a voulu postuler pour approvisionner l'Agence Régionale pour l'Agriculture et l'Alimentation (ARAA, basée à Lomé) mais n'a pas pu trouver à temps une garantie bancaire.

Pour les produits transformés, ce sont les restauratrices (qui sont légalisées) qui se positionnent sur les marchés institutionnels et privés (de masse), selon les contacts et relations qu'elles peuvent arriver à tisser.

- Diverses restauratrices et restaurateurs fournissent les institutions mais avec des activités irrégulières (difficilement quantifiables) et notamment au regard de la concurrence entre elles qui augmente.
- Les contrats sont surtout du gré à gré.

Il existe au niveau des collines de nombreux restaurants qui peuvent préparer des repas pour répondre aux demandes institutionnelles de prestation pour les ateliers. Cependant, seule une dizaine de restaurants sont officiels et en règle apparemment avec les services des impôts (avec l'IFU et le registre du commerce). Une étude menée par le GIC est en cours pour les recenser et définir comment les renforcer.

Quelques données complémentaires sur les offres / et les ventes de produits locaux sont présentées en annexe 4.

5. Réticences et difficultés des vendeurs sur les marchés institutionnels

Les échanges avec les divers producteurs et transformatrices ont permis de souligner les difficultés suivantes pour l'offre de produits locaux bruts ou transformés pour les marchés institutionnels.

- Les marchés institutionnels sont difficiles d'accès pour les producteurs et productrices et leurs organisations et pour les transformatrices car l'État ne paie pas au comptant (surtout s'il y a des appels d'offres), mais avec des délais qui peuvent être longs. Les fournisseurs de produits locaux ont besoin de l'argent immédiatement.
- Le financement de la production et collecte interne des produits au sein des OP restent difficiles pour les organisations, notamment si les délais de paiement des ventes sont importants. UNIRIZ et l'URFER-C travaillent par exemple avec des IMF pour avoir des possibilités de préfinancement des achats de denrées auprès de leurs membres, mais les taux de crédits ne sont pas favorables (15% par an).
- Les producteurs ne savent pas toujours s'engager pour respecter un contrat. Leurs organisations doivent les encadrer pour cela, pour les aider à vendre avec la contractualisation. Mais peu d'organisations jouent un rôle économique et les dynamiques individuelles sont très fortes.
- Les organisations de producteurs comme UNIRIZ ont des capacités de stockage limitées pour stocker le riz paddy / le riz étuvé (magasins de 100 tonnes). S'il y a une commande de gros volumes il est difficile de trouver les produits.

- Une organisation ne peut pas trouver toujours localement les produits : il faut que le « local » ne soit pas un territoire trop réduit tenant compte du potentiel de chaque zone et des aléas qu'il peut y avoir dans la production. Si une organisation peut se coordonner avec d'autres organisations, elle pourra plus facilement respecter des contrats. Mais les relations entre organisations et leur niveau de structuration sont souvent trop faibles.
- Le financement de l'activité est un problème également pour les transformateurs / transformatrices, et il y a peu d'IMF pour appuyer le secteur. Une des principales préoccupations des entreprises qui ont un certain succès, est de trouver comment financer l'augmentation de la production de produits transformés, leur stockage, et leur mise en marché. Les problèmes de financement bloquent le développement de l'entreprise.
- Les acheteurs des ministères au niveau national et en région doivent se référer aux répertoires de produits : hors il n'y a pas de produits béninois sur ces répertoires. La marque de riz d'UNIRIZ Saveur n'est pas dans le répertoire des acheteurs publics. Ceci est un frein important pour la promotion et vente du riz local.
- Pour les marchés de l'ARAA, la demande de garantie bancaire est un obstacle. Au Bénin, les banques ne s'engagent qu'après signature des contrats et pas sur des promesses d'appels d'offres. Il n'a pas été précisé non plus dans ces marchés quels étaient les délais de livraison. ce qui complique les partenariats.
- Pour les livraisons de produits locaux, notamment dans les projets du PAM, il est difficile de respecter les mêmes niveaux d'exigences en région qu'à Cotonou pour l'emballage. Cela fait des frais importants de faire venir les emballages spéciaux.

Les échanges avec les restauratrices et hôteliers ont fait références aux difficultés suivantes pour la fourniture de repas et mets locaux :

- Les marchés institutionnels sont difficiles pour les restauratrices si les institutions paient avec des délais, notamment avec les procédures d'appel d'offres. La plupart des clients privés donnent des avances pour pouvoir acheter les denrées, ce qui n'existe pas ou peu sur les marchés institutionnels. Lorsqu'il y a des accords de gré à gré, les paiements sont plus rapides, parfois avec une avance.
- Le financement de l'activité est un problème et comme pour les producteurs ou transformateurs, il y a peu d'IMF pour appuyer. Le recours au système de tontine n'est pas toujours suffisant notamment quand les commandes sont importantes.
- Pour répondre aux marchés institutionnels, les restaurants doivent avoir leur dossier fiscal à jour avec leur attestation IFU et pouvoir présenter chaque année l'attestation fiscale. Cette attestation coûte 15 000 à 50 000 Francs CFA et demande du temps pour l'obtenir. Le calcul de l'impôt n'est pas très transparent (pas compris en tout cas) et la charge fiscale est jugée importante (minimum 150 000 FCFA) ce qui pousse aussi certaines restauratrices à ne pas se positionner sur les marchés institutionnels.
- Les contrats se font par consultation / négociation gré à gré. Mais les acheteurs ont déjà tous leurs fournisseurs de repas, il y a beaucoup de concurrence, il n'est pas facile de trouver plus de marchés institutionnels.

- Divers « faux frais » sont parfois facturés ce qui baisse aussi les prix payés des repas et l'intérêt de ces marchés.

6. Piste de travail pour le Bénin

Actions qui pourraient être envisagées :

- Appui à la filière riz (en coordination avec CECI) pour renforcer la capacité des organisations et des producteurs à produire un riz de qualité, avec des pratiques respectueuses de l'environnement (vers l'agro écologie), stocker ce riz, mieux le sécher avant de le commercialiser, et vendre ce riz :
 - ✓ formation, renforcement des OP,
 - ✓ plaidoyer pour intégrer le riz local dans le référentiel des acheteurs institutionnels, promotion du riz local auprès des acheteurs,
 - ✓ promotion du riz local auprès des consommateurs
- Appui à la filière maraichage et poulet local pour renforcer la capacité des organisations et des producteurs à produire des légumes de qualité et des poulets locaux (avec un point d'attention sur la capacité de produire l'alimentation), avec des pratiques respectueuses de l'environnement (vers l'agro écologie) et vendre ces produits :
 - ✓ formation, organisation, renforcement des opérateurs
 - ✓ appui à la structuration d'organisations économiques pour faciliter la commercialisation et une offre de masse (pour d'éventuels marchés institutionnels)
 - ✓ Mise en relation avec les restauratrices
- Appui aux restauratrices pour améliorer leurs activités et promouvoir l'utilisation de produits locaux de qualité (notamment agro écologique)
 - ✓ formation, renforcement des restauratrices
 - ✓ Mise en relation avec les producteurs (via leurs organisations et des personnes ressources) notamment ceux engagés sur l'agro écologie
 - ✓ promotion des restaurants /
 - ✓ réflexion sur les possibilités de labellisation « mets locaux et naturels / biologiques »
- Appui pour élaborer un répertoire des produits et mets locaux
- Appui pour sensibiliser les communes à préférer les produits locaux

Ciblage du plaidoyer / objectifs :

- Avancer sur des textes législatifs qui fassent la promotion des produits locaux et des achats institutionnels
- Avoir une définition partagée de ce que le Bénin peut considérer comme un produit local et les moyens à mettre en œuvre pour des acheteurs publics pour vérifier qu'un produit est local (exigence de traçabilité)

- Obtenir d'inclure des demandes de produits locaux dans les marchés institutionnels des hôpitaux départementaux, des écoles (avec les communes), des prestations des ateliers. Les volumes ou pourcentage doivent être incitatifs mais réalistes et progressifs.
- Obtenir que le répertoire des acheteurs puisse intégrer des produits locaux
- Obtenir des procédures simplifiées dans un premier temps (sans appels d'offres mais avec diverses consultations) pour accompagner les OP.
- Permettre un préfinancement ou réduire les délais de paiement
- Débloquer des financements et des facilités pour la production, transformation, et mise en marché de produits locaux, en partenariat avec les IMF

D) Analyse au Togo

1. Place des productions agricoles locales dans l'économie de Lomé

a) Introduction sur la zone d'étude

Le Togo est un pays de 56 600 km² avec une population estimée autour de 7,9 millions d'habitants (7°798°000 en 2017) avec un taux de croissance démographique moyen d'environ 3%¹⁶. La capitale Lomé atteint 800 000 habitants et la population de l'agglomération de Lomé autour de 2 133 579 habitants¹⁷, soit 27% de la population du pays.

Pour le Togo, l'étude s'est centrée sur Lomé, où sont concentrés les sièges des organisations, des Ministères, et les opérateurs économiques. Les produits disponibles sont ceux qui viennent de l'ensemble du pays, vendus dans les marchés de la capitale, et notamment les produits de la région Maritime (ou est situé Lomé) et de l'agriculture péri-urbaine pour le maraichage. Avec l'étendue du marché urbain potentiel il y a également une offre de Produits Agroalimentaires Locaux Transformés et Conditionnés (PALTC) plus importante que dans les régions à l'intérieur du pays (et notamment plus importante et plus diversifiée que dans les régions comme celle des Collines au Bénin). Plusieurs petites entreprises de transformation et conditionnement de produits agricoles se sont développées (jus, confitures, friandises mais aussi produits cosmétiques et de bien-être) ainsi que de nouvelles initiatives économiques de fabrication et livraison de repas.

b) Réflexions sur ce qu'est « un produit local »

Comme mentionné dans la partie précédente sur le Bénin, la définition d'un « produit local » peut concerner les produits d'une commune, d'un pays, d'un continent... tout dépend du territoire et de l'acteur qui utilise ou définit ce terme « produit local ».

- Au Togo, il n'y a pas de définition précise officielle d'un « produit local » même si les pouvoirs publics ont souhaité ces dernières années développer le « consommer local ».
- Pour OADEL, un des promoteurs du PARMi qui travaille directement pour la promotion des produits locaux, un produit local permet de désigner : « Un produit agroalimentaire brut ou transformé, élaboré au Togo, avec des denrées produites majoritairement au Togo ». OADEL insiste notamment sur le fait de bien inclure les produits transformés et conditionnés (PALTC) dans la réflexion et dans les actions de promotion des produits locaux.
- Comme au Bénin, un produit local est supposé, pour ses défenseurs, être de meilleure qualité et il est souvent assimilé à un produit « naturel » avec peu ou pas de pesticides, conservateurs, etc. Il n'y a cependant pas un cahier des charges sur ces aspects quand on parle de produits ou mets locaux.

16 Source : populationdata.net/pays/togo

17 Selon le dernier recensement de 2010, l'agglomération atteint 1,6 million. On peut estimer qu'en 2019, la population avoisine 2 millions. La population du Togo est estimée à environ 8 millions.

c) Les productions agricoles et l'élevage

Les statistiques des performances agricoles des rapports du MAEP, du Programme National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (PNIASAN)¹⁸ et de la FAO (<http://www.fao.org/faostat/fr/#data/QC>) donnent des indications sur les niveaux de production et les évolutions. Les données présentées dans le tableau 5 donnent des estimations des niveaux de quelques productions végétales pour le pays.

Production	Surface (Ha)		Production (Tonne)	
	2013	2017	2013	2017
année	2013	2017	2013	2017
Maïs	522630	694422	692610	854689
Riz	44713	84395	164998	140519
Manioc		267020		1 041682
Haricot sec	207172	369567	116602	199359
Soja	2800	4864	1200	2154

Tableau 5 : Performances de quelques productions végétales au niveau national

(Source : pour 2013, rapport de performance du MAEP, pour 2017,; données de FAOSTAT)

On constate les éléments suivants :

- Les rapports du PNIASAN soulignent que sur les 5 dernières années, le Togo a enregistré des excédents céréaliers, excepté pour le riz usiné qui connaît un déficit structurel soutenu actuellement par les aménagements hydro agricoles et divers projets en cours. La production de céréales en 2017 au niveau national aurait connu un taux d'accroissement de 2,7% par rapport à 2016, celle des tubercules 1,6% et 18,3% pour les légumineuses et oléagineux, due à la hausse de la production de soja. L'évolution du taux de couverture des besoins nationaux en produits vivriers entre 2010 et 2017 montre une relative augmentation : 106,4% pour les céréales, 155% pour les tubercules, 251% pour les légumineuses. De 2010 à 2015, le taux de couverture des besoins en riz serait passé de 66,88% à 91,33%.
- On a globalement au niveau national, une petite hausse de la production de maïs en volumes et en surfaces cultivées. Divers acteurs (dont la CPC, la Centrale des Producteurs de Céréales) soulignent cependant qu'il y a un problème de productivité au Togo pour le maïs avec des rendements autour de 1,5 à 2 tonnes / ha contre 4/ ha au Burkina ou au Ghana. Le coût de production par kilo est donc plus élevé et il y a des difficultés de commercialisation.
- Pour le riz, d'après les données de FAOSTAT, on constate une petite augmentation de la production en référence à 2016 (autour de 1 ou 2 %) mais il y a une baisse globale depuis 2013 de plus de 50% en volume (la production avait atteint 260°418 tonnes en 2013 pour

¹⁸ Source : rapport stratégie faim Zéro du PAM, rapport de performance MAEP 2017 et documents du PNIASAN- Plan d'investissement 2017 – 2026, 124 p.

92°231 ha cultivés). Il y aurait également d'après ces données de la FAO, des niveaux de rendement de riz au Togo assez faibles (autour de 2 tonnes / ha alors qu'ils sont au-dessus de 3 tonnes / ha au Bénin et peuvent atteindre plus de 10 tonnes par hectare dans d'autres pays avec l'irrigation). Ces rendements limités s'expliquent par le fait que les producteurs et productrices ont des difficultés d'accès et de maîtrise de l'eau et manquent d'équipements. Il y a eu peu d'aménagements de bas-fonds et d'irrigation. On constate chez certains producteurs et productrices un certain abandon de cette filière au profit d'autres productions plus rentables, dans un contexte où le riz importé inonde les marchés togolais.

- La production de soja au niveau national a augmenté. Elle a doublé pratiquement depuis 2012 en volumes comme en surfaces cultivées. Il y a un marché du soja pour l'exportation, à des prix attractifs, notamment pour du soja biologique et divers acheteurs privés soutiennent la production pour assurer aussi leur approvisionnement¹⁹. Un grand nombre de producteurs cultivent un peu de soja et en vendent à la récolte à l'export au détriment du marché national ce qui est un manque pour l'alimentation humaine ou l'élevage.
- Il n'y a pas vraiment de visibilité sur l'évolution de la production maraichère, notamment au niveau de l'agriculture périurbaine (ce qui demanderait une étude spécifique) mais on peut supposer que ces productions se développent ou se maintiennent, considérant qu'il y a une forte demande de produits frais par les consommateurs. Actuellement, toute une partie de l'année, les tomates viennent du Burkina (pays sahélien qui a investi dans la mise en place de serres..). Il serait intéressant de regrouper les producteurs, les former, les encadrer pour organiser aussi la planification de la production et des récoltes. Il y a cependant un problème important d'accès au foncier et de concurrence sur certaines parcelles, à Lomé et autour de Lomé, entre des activités productives de type maraichage, et l'avancée de l'urbanisation ou de complexes de tourisme (notamment en bordure de mer). Par exemple, les familles de pêcheurs ont souligné qu'elles ont de plus en plus de difficultés à trouver où elles pourraient cultiver un jardin potager, ne serait-ce que pour la famille. Il y a pour le maraichage semble-t-il des possibilités de développer des filières biologiques : divers interlocuteurs estiment qu'il pourrait y avoir une réelle demande dans la restauration de Lomé pour des légumes et fruits biologiques et de qualité. Un marché de produits biologiques dans certains quartiers de Lomé pourrait avoir du succès (comme à la Caisse où séjourne une certaine classe sociale).

Au niveau des pratiques culturelles

Au Togo, beaucoup de petits producteurs manquent de financements pour acheter des intrants, et notamment des herbicides, pesticides et engrais de synthèse, ce qui de fait, permet d'avoir des productions plus « naturelles » avec peu de résidus chimiques. Mais la baisse de la main d'œuvre disponible entraîne une hausse de l'utilisation des herbicides. De fortes attaques des cultures par des insectes ces dernières années ont aussi amené les producteurs à chercher quels produits appliquer et utiliser. Les pesticides qu'ils trouvent sont souvent de mauvaise qualité et illégaux.

19 Constats lors des échanges de cette mission qui reprennent les tendances déjà repérées dans l'étude de cas Togo pour l'étude sur l'agriculture contractuelle : Coordination Sud, C2A, D .SEXTON, à quelle conditions l'agriculture contractuelle peut-elle favoriser les agricultures paysannes du Sud ? Octobre 2014,56p.

Depuis plusieurs années l'usage d'intrants chimiques dans le maraîchage s'est développé : les terres agricoles sur la côte dans la région Maritime ont souvent été occupées par des cultures intensives avec une utilisation d'engrais de synthèse et d'insecticides. Il est de fait difficile de parler de production plus naturelle ou biologique dans ces zones, et il serait nécessaire d'effectuer des examens des sols pour évaluer les résidus. Beaucoup de producteurs et productrices au Togo sont encore loin des pratiques d'agro écologie et pourraient aussi limiter les intrants en agriculture conventionnelle. Les premiers pas seraient déjà d'utiliser des produits autorisés et homologués (et non de la contrebande qui arrive du Ghana ou du Nigeria), et limiter les doses, en prenant également des mesures de précaution pour leur manipulation et l'évacuation des récipients. Le passage à l'agriculture biologique semble difficile pour les producteurs de céréales qui n'ont pas d'outils mécanisés par exemple pour étendre de la fumure organique. Il est sans doute plus facilement envisageable pour les maraichers et maraichères de se convertir à l'agriculture biologique car ils / elles ont de plus petites parcelles et qu'il peut par ailleurs y avoir un marché qui reconnaît une plus-value économique à la production biologique.

La certification

La certification biologique au Togo existe essentiellement pour les produits biologiques destinés au marché international (ananas, cacao, café, soja, sésame..). Il n'y a pas de système de certification national et les coûts de certification des labels internationaux sont trop élevés pour les produits du marché national. Parmi les systèmes de certification internationaux présents au Togo, on peut citer :

- Ecocert, qui certifie par exemple le soja biologique de certaines entreprises (notamment le soja des ESOP).
- Certisys, système de certification développé par Gebana, qui est présent au Togo depuis 7 ou 8 ans. Gebana est une entreprise sociale Suisse sur le biologique et équitable (en lien avec des projets, des ONG), qui emploient environ 80 personnes. Elle commercialise les productions de soja / ananas bio / cacao. Elle travaille également au Bénin et avec des groupes de producteurs togolais proches de la frontière <https://www.gebana.com/fr/a-propos/nous-sommes-gebana>. Certisys assure la certification des produits de l'entreprise Soy Can qui exporte également du soja biologique, du sésame, souchet, arachide (avec des contrôleurs qui viennent du Burkina).

Dans le cadre des actions d'appui d'AFL, un travail de mise en place d'un Système de Garantie Participatif (SPG) devrait être développé dans les prochains mois, comme avec certains groupes au Bénin, ou au Burkina Faso en collaboration avec l'IFOAM.

Il faut noter qu'au Togo, la Haute Autorité de la Qualité et de l'Environnement (HAQE) qui dépend du Ministère de l'industrie et du tourisme, est l'instance responsable de tout ce qui est qualité / label. Cette instance souhaite avancer sur la mise en place d'un label biologique national. Par ailleurs, le Ministère Agriculture et élevage souhaite travailler sur un label local (à confirmer), en coordination avec la HAQE.

Pour les productions d'élevage, [le tableau 6](#) présente quelques données sur l'importance du cheptel.

Production	Nombre de têtes	
	année	
	2013	2017
Bovins	428772	450644
Ovins	1111977	1488076
caprins	2526959	3711609
porcins	944970	1488076
Volailles	15344011	22545386

[Tableau 6](#) : Cheptel national

Source : pour 2013, rapport de performance du MAEP, pour 2017, données de FAOSTAT)

On constate les éléments suivant (rapport du PNIASAN, PAM) :

- La couverture des besoins en produits d'élevage par les productions nationales est passée de 52% en 2013 à 58% en 2017. L'élevage reste largement déficitaire. Le pays importe annuellement 30°000 têtes de bovins, 40°000 petits ruminants, 1 million de volailles sur pied et 10°000 tonnes de viandes de volaille.
- Comme les viandes importées sont moins chères, on assiste à une baisse des effectifs de poulet de chair dans les exploitations agricoles depuis 2003. De même, le coût de l'œuf local est plus élevé, ce qui se traduit par une mévente et une plus faible consommation. La production halieutique (élevage) a progressé mais représente une faible part. Pour les productions halieutiques, le taux de couverture est passé de 35% en 2010 à 29%. Le taux reste déficitaire en produits d'élevage malgré les efforts des programmes d'appui (notamment projet PASA).

Au niveau des produits transformés, il n'a pas été possible dans le cadre de cette étude de repérer de façon détaillée l'ensemble des unités de transformation (formelles ou informelles) de Lomé.

Une étude a par contre été réalisée fin 2018 pour l'OADEL et AFL pour mieux connaître les unités de transformations agro-alimentaires et leurs enjeux a pu recueillir des données sur 160 unités recensées²⁰. Les différents PALTC recensés concernent 7 grandes catégories d'aliments : les céréales et les féculents, le lait et produits laitiers, les viandes-œufs-poissons, les fruits et légumes, les matières grasses, les sucres et produits sucrés et les boissons. L'OADEL estime par ailleurs que plus de 500 produits différents sont commercialisés par les unités de transformations de son réseau. La stratégie d'approvisionnement se fait par contractualisation (orale), l'achat direct dans les marchés et l'autoproduction. Beaucoup de ces entreprises sont créées par des producteurs / productrices ou

20 OADEL / AFL, Elolo G. OSSEYI, Léon. S. NEGLOKPE, *Typologie des acteurs du secteur de la transformation agroalimentaire au Togo, rapport provisoire, octobre 2018, 51p.*

éleveurs qui transforment leurs propres produits (et collectent aussi une partie parfois de la production de voisins ou des membres de la famille). Ces entreprises ont développé diverses formes de contractualisation avec leurs fournisseurs ou clients, mais en général sous forme informelle. Les modes de conditionnement des PALTC disponibles sur le marché sont les sachets plastiques, les bouteilles plastiques et verre, et les papiers-cartons.

L'étude révèle que la majorité des entreprises visitées sont de type individuel (75%), elles ont été créées et sont gérées par des femmes. La plupart des entrepreneurs attendent d'avoir trente ans avant de se lancer dans la transformation quel que soit le sexe. Les entrepreneurs enquêtés n'ont pas eu de formation de base en agroalimentaire, ils ont bénéficié des formations sur le tas. Le nombre d'emplois créés (sur l'échantillon de l'étude) s'élève à 491 dont 256 emplois permanents et 235 emplois temporaires. Ces chiffres peuvent augmenter si on considère les emplois créés dans le secteur informel.

Les principales contraintes liées à la transformation et la commercialisation des PALTC sont : le défaut de compétences pour une bonne maîtrise des techniques et des conditions de production et de conservation, un manque d'équipements adéquats pour une production à grande échelle ce qui limite l'offre et sa régularité dans l'année; des difficultés d'accès aux crédits, la mauvaise présentation du produit limitant sa présence dans les supermarchés, et l'absence de certification des produits commercialisés qui ne permet pas de valoriser ni les produits locaux, ni les produits biologiques.

Contrôle qualité : sur les PALTC

Le développement de produits agricoles manufacturés et conditionnés à Lomé (petites industries et activités artisanales) amène aussi des obligations de contrôle de qualité pour leur mise en marché, pour des enjeux de santé publique. De fait, les produits doivent être contrôlés par l'Institut Togolais de recherche Agronomique (ITRA) qui donne le certificat de salubrité après analyses microbiologiques et physico-chimiques ce qui autorise la mise en marché.

- L'ITRA prélève 3 échantillons au hasard, 1 fois par an, pour les analyses. Chaque entreprise paie ses analyses (180 000 francs CFA l'analyse environ et le certificat). L'entrepreneur peut aussi demander d'autres analyses pour compléter ou en faire plus souvent. Si l'ITRA identifie des résultats trop proches des limites de normes, elle propose un plan d'accompagnement pour revenir sur les normes (accompagnement payant) et elle vient dans l'entreprise pour contrôler ce qui peut être amélioré.
- L'École Supérieure de Technologie Biologiques et Alimentaire (ESTBA) fait aussi des analyses, notamment pour les résidus de pesticides (75 000 francs CFA / analyse) mais ils n'ont pas tous les équipements. Cela se fait suivant les contrats quand des clients l'exigent.

La restauration est un autre secteur qui utilise comme matière première des produits agricoles et d'élevage, en partie locaux. Toutes les catégories de restaurant sont présents à Lomé, avec une restauration de rue, des restaurants populaires, des restaurants de haut de gamme qui proposent en général des plats africains et une cuisine internationale. Il se développe également une offre de services de livraisons de repas, avec un système parfois de commandes par Internet, qui propose aussi des produits locaux, dont certains jus artisanaux.

Les produits utilisés dans la préparation des repas et ceux présentés au public sont pour la plupart achetés dans la ville ou les marchés environnants de la commune et dans le département, en dehors des produits importés comme le riz, le lait, le poulet.

d) Les programmes d'appui au secteur agricole

Sur la période 2008-2010, au Togo, la stratégie de relance de la production agricole (SRPA) a fait de la production agricole vivrière un levier majeur, focalisé sur l'opération dite opération maïs avec la distribution de variétés améliorées. La SEPA a été suivie de l'élaboration pour 2010-2015 du Programme National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire (PNIASA), pour renforcer les capacités des petits producteurs et améliorer le cadre institutionnel, mis en œuvre par divers projets (PADAT, PPAAO, PASA etc..)

Le PNIASA a souhaité contribuer à l'amélioration de la situation de la balance commerciale en soutenant les productions vivrières et notamment les filières où il serait possible de diminuer les importations avec des productions nationales plus importantes, tels que le riz, le lait, la volaille, le poisson.... Il a encouragé également les productions des produits à l'export tels que le café, le cacao, le coton, l'anacarde.

Pour les actions de promotion et sensibilisation au consommateur local, divers acteurs interviennent :

L'OADEL est l'ONG reconnue au Togo pour ses actions de promotion des produits locaux. Depuis sa création en 2003, elle a pour mission de « contribuer à une alimentation de qualité des ménages urbains et ruraux par la diffusion d'informations utiles sur le droit à l'alimentation et la nutrition, l'accompagnement dans la démarche qualité des unités de transformation agroalimentaire et un accès équitable aux produits du terroir ». Cf. site web : <https://www.facebook.com/oadeltoago/>

- L'OADEL a mené de nombreuses actions de sensibilisation du grand public pour promouvoir le consommateur local, avec notamment des animations à Lomé dans le cadre du Festival AlimenTERRE (partenariat avec le CFSI de France), l'élaboration d'un répertoire de 500 produits locaux, et la création et animation de « la BoBaR », un complexe composé d'un bar, d'une boutique de vente de PALTC et d'un restaurant qui propose les mets locaux, organise des ateliers de cuisines et des animations sur le consommé local.
- L'OADEL accompagne certaines entreprises de PALTC (renforcement de capacités, l'accompagnement en démarche qualité, le suivi..) et renforce leur visibilité (avec la BoBaR). OADEL développe actuellement un projet de création de centrale de distribution pour faciliter la mise à disposition et visibilité des PALTC.
- L'OADEL a tenté de sensibiliser il y a quelques années les comptables des divers ministères pour les inciter à faire des achats locaux, en organisant des dégustations. Elle a également formé en 2015/2016 une soixantaine de chefs cuisiniers de 17 hôtels / restaurants pour les inciter à préparer des mets locaux. La formation a été réalisée par un chef cuisinier qui a publié avec OADEL un livre de recettes de mets locaux pour suggérer des plats locaux à préparer. Le livre, édité en 5000 exemplaires, est proposé à la vente dans certains hôtels, restaurants et plus de 1000 exemplaires ont été remis au Ministère en charge de l'Agriculture et à des ONG. Il est distribué également lors des foires.

- L'OADEL a mené diverses actions de plaidoyer auprès des pouvoirs publics ces années pour qu'il y ait un arrêté sur « le consommer local ». OADEL cherche un changement d'échelle et a initié une concertation avec divers acteurs pour porter ce plaidoyer. Le nouveau plan stratégique de l'OADEL tient compte de cet objectif de plaidoyer et changement d'échelle.

D'autres point de vente, vitrines pour la promotion des produits locaux ont été créés à Lomé ces dernières années, telles que la « Vitrine des produits du terroir », « la maison des paysans ».

En dehors de l'OADEL, d'autres ONG qui travaillent en appui à l'agriculture familiale ou à la petite entreprise, ont pu mener également des actions de sensibilisation, notamment lors des foires ou rencontres.

On peut citer :

La Ligue des Consommateurs du Togo (LCT)

Créée en 2013, elle a des représentations régionales dans 50 préfectures du pays (sur un total de 89) et est membre de l'Union Africaine des Consommateurs et de l'Union des Consommateurs de l'UEMOA. La LCT défend, protège et promeut le droit à la consommation et lutte contre la corruption et s'attèle à de nombreux secteurs (alimentaire, santé, finance, assurance, télécommunication, éducation...). La thématique du consommer local a été ajoutée avec l'appui d'OADEL. Elle essaie d'utiliser des cas concrets pour défendre la consommation locale, mène des investigations, organise des conférences de presse et des actions de communication et plaidoyer. La LCT dispose de nombreux partenariats avec la presse locale.

Le CONGAT

Cette ONG appuie les collectivités et travaille sur les enjeux de sécurité alimentaire. Dans ce cadre elle a participé aux réflexions sur la présence de produits locaux dans les achats publics.

Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF), Elevage Sans Frontières (ESF) et INADES- formation sont des ONG qui soutiennent les producteurs et participent également aux actions de plaidoyer.

La FAO et l'ambassade des USA ont appuyé la mise en place de vitrines de produits locaux.

Divers programmes d'appui ont soutenu les initiatives de transformateurs et formatrices (comme les programmes PADAT, PASA, PPAAO) en apportant des équipements ou des formations.

2. Place des produits locaux dans l'économie de Lomé

Au Togo en général, et à Lomé en particulier, comme au Bénin, les produits locaux ont une image qui peut varier suivant l'interlocuteur: soit ils sont considérés comme des produits de meilleure qualité avec moins d'additifs, soit au contraire de mauvaise qualité car fabriqués et souvent stockés et transportés dans de mauvaises conditions.

Il y a une tendance parfois en zone urbaine et dans certains milieux (notamment par exemple chez les cadres, les classes sociales moyennes ou supérieures) à considérer que ce qui vient de l'extérieur est meilleur (les produits importés). Il n'y a plus assez de fierté des produits, certains considèrent que les produits locaux sont réservés aux paysans. Les actions de sensibilisation pour le grand public doivent se renforcer pour aider à faire changer de mentalités.

On constate cependant que certaines personnes sont demandeuses de produits locaux et viennent spécifiquement dans les boutiques qui distribuent ces produits. Elles sont surtout sensibles aux enjeux de santé et viennent chercher des produits plus naturels, sans additifs, et avec une certaine traçabilité. Certains de ces consommateurs sont des étrangers qui séjournent à Lomé, et des togolais de la diaspora sensibilisés aux questions de santé. Ce sont plutôt des personnes âgées (les jeunes sont dans l'immédiat et ne se soucient pas vraiment encore de leur santé).

Les produits locaux, notamment transformés et conditionnés PATC sont parfois aussi plus chers que les produits importés (produits à grande échelle, dans d'autres conditions, et avec une qualité souvent plus faible). Les prix des emballages et du conditionnement sont parfois une cause de surcoût des produits locaux (bouteilles en verre des jus locaux plus chères que les bouteilles en plastique ou cartons de certains jus importés). Les produits locaux n'ont pas toujours accès à toutes les options de conditionnement.

Il reste aussi difficile de comparer des produits de qualités différentes et le surcoût n'est pas toujours mis en valeur (par exemple : jus de fruit 100% de fruits pressés, sans eau ni sucre ajouté, en comparaison à des boissons sucrées parfumées au goût de fruit.)

Pour certains produits comme le poulet local, la qualité du produit local est reconnue (le poulet local a une image de bon produit aux qualités gustatives) mais le surcoût de prix par rapport au poulet importé est un frein (3000 / 6000 le poulet entier local alors que le ¼ de poulet importé coûte 500 Francs CFA)

3. La demande de produits agricoles locaux dans les achats institutionnels

a) Contexte législatif et politique

Une revue des textes de loi au niveau national et des positions des responsables politiques sur les produits agricoles locaux montre un contexte togolais qui commence à être plus incitatif pour les achats institutionnels de produits locaux. Ceci est en partie dû aux actions de plaidoyer menées par des acteurs de la société civile et des OP à l'endroit des institutions publiques (ministères, sociétés d'Etat, institutions, etc.) qui ont permis une prise de conscience des différents acteurs sur l'intérêt du consommateur local et du droit à l'alimentation. On peut souligner les points suivants:

- L'Etat a appuyé ces dernières années la production agricole nationale et la transformation de produits par le biais de divers programmes de sa stratégie « agriculture horizons 2030 ». Dans le nouveau Plan National de Développement (PND 2018-22), l'Etat prévoit de continuer à soutenir le secteur privé et de développer des « agropoles » de transformation agricole.
- Le nouveau ministre de l'agriculture souhaite dynamiser le secteur agricole pour le marché international mais aussi local, et promouvoir la consommation de produits locaux. A l'occasion des fêtes du 1er mai 2019, il a demandé à ses services de préparer des mets locaux.
- Le gouvernement togolais souhaite définir une stratégie pour promouvoir la consommation de produits et services togolais. Début 2019, un atelier national a été annoncé (mais au moment de cette étude il n'avait pas encore eu lieu). Un arrêté devrait également être

adopté par le Gouvernement afin d'inciter les institutions publiques les produits locaux lors des rencontres, manifestations, ateliers, séminaires, etc.

- Le Ministère en charge du commerce a intégré les enjeux de production et de consommation locale et a créé en son sein un département de la Promotion de la Consommation Locale.

Au niveau des collectivités, comme la décentralisation n'a pas encore avancé au Togo, les *Délégations spéciales* et des communes urbaines, ont pris en main certaines fonctions mais sont encore liées à l'Etat. Les communes du Togo ne gèrent pas les cantines scolaires. On peut noter un certain intérêt pour le « consommer local » du fait de la proximité avec les opérateurs locaux du territoire (producteurs / productrices, transformateurs / transformatrices..) mais elles ont aussi des contraintes et limites de budgets au regard de produits locaux plus chers (cas des jus de fruit, du poulet local..). Elles s'interrogent sur les possibilités d'acheter des produits locaux et de justifier ces surcoûts alors que leurs budgets sont limités et contrôlés.

Pour les cantines scolaires, le Togo mène, depuis 2008, avec l'appui de la Banque Mondiale (BM), une opération d'alimentation scolaire dans le cadre du Projet de Développement Communautaire et des filets sociaux (PDCplus). C'est l'Agence Nationale de Développement à la Base (ANADEB), qui dépend au Ministère du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des jeunes qui gère le dispositif pour financer des repas pour 300 écoles, et en travaillant avec un réseau d'ONG pour former des cuisinières sur l'hygiène et la nutrition. Le programme fait recours à des femmes du village (cantinières) qui préparent et distribuent les repas à travers l'association des parents d'élèves, avec l'appui de ces ONG locales.

L'opération a touché jusqu'en 2018, 91 319 écoliers de 304 écoles dans les cinq régions du Togo. Cet effectif représente 15.26% des écoles des 200 cantons les plus pauvres éligibles aux cantines scolaires. Les repas sont préparés à base des produits achetés par les cantinières, sur la base des menus définis ensemble avec le comité des parents d'élèves.

Une étude élaborée dans la perspective de voir comment pérenniser ce dispositif 21a constaté que le riz, la pâte à base de maïs, le haricot et "ayimolou" sont en général servis dans les cantines (mélange haricot / riz). Les aliments à base de riz dans les cantines scolaires représentent au plan national 48% comparés aux autres aliments. Ils sont suivis des aliments à base du maïs représentant 21% et du haricot pur de l'ordre de 20%. Dans la plupart des cas, les mamans cantines s'approvisionnent de façon hebdomadaire. Les pâtes alimentaires qui constituent des produits importés sont encore consommées dans certaines écoles à cantine des préfectures de Zio, Haho, Tchamba, Dankpen et de la Kéran bien qu'il ait été interdit dans les repas des cantines scolaires. Un repas est facturé à 165 Francs CFA et doit inclure en principe un morceau de poisson ou de viande et un fruit. Le cout réel des repas a été estimé à 150 Francs CFA, d'ou une rémunération moyenne de 15 Francs CFA par repas pour les mamans cantines (12%).

21 Etude sur l'extension des cantines scolaires au togo à partir d'uen meilleure adéquation coût-qualité des repas et participation communautaire, mars 2019, ANADEB, 54 p.

D'autres acteurs sont intervenus sur les cantines scolaires :

- Le Catholic Relief Service a été introduit en 1985 à la demande du Ministère de l'Éducation Nationale pour mettre en place des cantines scolaires sur toute l'étendue du territoire. Elle appuyait les cantines par des vivres composés d'huile de soja et de farine de blé. Pour bénéficier de ce couvert, il était demandé à chaque enfant inscrit, une contribution de 100 Francs CFA/mois, ou une contribution en nature avec une volaille. Des champs scolaires ont été entretenus par les élèves pour les cantines. L'expérience avec cette ONG a duré 10 ans.
- Entre 2005 et 2008, le Projet de Développement Rural Intégré dans la Région des Savanes (PDRIS) sous l'égide du PNUD, a mis au point sept cantines. Le PAM venait en aide aux cantines avec des dons composés de semoule de maïs enrichie et d'huile.
- A partir de 2010, il y a eu le Programme Communes du Millénaire, une initiative conjointe du Gouvernement du Togo et des Agences du Système des Nations Unies présentes au Togo. Le programme prenait en charge les cantines pendant trois ans et à partir de la 4^e année, les parents d'élèves devaient prendre la relève, ce qui n'a pas été possible.
- Un autre projet de Cantine scolaire a été mis en œuvre sous le projet de « Promotion d'un système intégré d'alimentation scolaire et d'agro écologie dans la région des Savanes » par l'ONG Conseils pour un Développement Utile en Afrique de Juin 2016 à Mai 2018. Des organisations de petits producteurs et transformateurs ont approvisionné les écoles à cantines ciblées en produits de qualité et de manière régulière.
- L'ONG La Chaîne de l'Espoir a lancé en 2012 la cantine de l'école primaire d'Adjallé pour plus de 1200 élèves et l'ONG IT-Village a assuré un repas par jour à trois écoles de la région des savanes durant 3 mois au cours de l'année scolaire (période de soudure)
- Quant au PAM, il n'intervient pas actuellement directement au Togo sur les cantines comme dans les autres pays (c'est l'ANADEB qui gère le programme des Cantines du gouvernement).

Le Togo a mis en place également et maintenu une agence pour la constitution de stocks de céréales et la régulation du marché, l'Agence Nationale de Sécurité Alimentaire du Togo (ANSAT), ex-observatoire de la sécurité Alimentaire du Togo (OSAT), créée le 20 août 1997 par décret présidentiel N°97-117/PR. Les missions et attributions confiées à l'ANSAT sont actuellement²²:

- La garantie des prix rémunérateurs aux producteurs : les directions régionales de l'ANSAT font des relevés des prix dans les différents marchés et auprès des commerçants. Ces informations sont analysées et les prix officiels sont fixés en prenant en compte les charges d'exploitation de la production et le coût de transport des céréales. Ces prix sont diffusés via les médias.
- L'évaluation et la constitution des stocks de sécurité nécessaire chaque année : les directions régionales font une enquête auprès des producteurs pour évaluer la disponibilité des céréales. La répartition des quantités à acheter par l'ANSAT est faite par région. Les céréales

22 Eléments issus du rapport de la visite d'échange sur la commande institutionnelle de produits locaux réalisée au Togo par la CPF et APME2A (Burkina Faso), avril 2018 – entretiens avec l'ANSAT

achetées sont le riz, le maïs, le mil et le sorgho. Elles sont acheminées dans les différents magasins de l'ANSAT au niveau des régions et dans les magasins centraux au niveau de Lomé.

- La promotion et la valorisation des denrées alimentaires sur les marchés national, régional et international : Les stocks constitués par l'ANSAT sont revendus pour réguler les prix des produits agricoles sur les marchés. Ainsi, elle revend aux ménages les plus vulnérables à prix social, aux transformateurs, aux commerçantes, aux institutions publiques (l'administration pénitentiaire), et aux institutions privées (les sociétés au profit de leur personnel). L'ANSAT revendait au PAM, mais, depuis 2013, le PAM achète directement auprès des commerçants ou parfois des OP (un achat auprès de la CPC en 2013).
- L'ANSAT est habilitée à accorder aux commerçants des autorisations d'exportation des produits céréaliers. Tout commerçant voulant exporter les produits agricoles doit disposer d'un certificat d'origine, d'un certificat phytosanitaire, d'un certificat d'exportation, et des pièces douanières.

b) Les commandes institutionnelles de produits agricoles locaux

Les achats en produits agricoles de certains acteurs institutionnels publics présents à Lomé ont pu être repérés et analysés. Les tendances sont présentées en annexe, en indiquant les produits bruts ou transformés achetés, pour quels utilisateurs / occasions, avec quelle quantité et budget, et quelles procédures (Cf. divers tableaux en annexe 4).

Le tableau 7 page suivante résume les demandes de produits locaux dans les achats publics identifiées. Ces données montrent les éléments suivants:

- Comme au Bénin, les demandes de produits agricoles ne spécifient pas en général « produit local » sauf parfois quand certains acteurs demandent des mets locaux dans les prestations de repas. Les produits achetés sont souvent des produits locaux qui existent dans le territoire (le maïs, l'igname..). Ceci n'est cependant pas le cas pour le riz, le poulet, la viande de bœuf, les condiments, certains légumes (suivant les époques) qui sont plutôt des produits importés. Les produits transformés et conditionnés sont souvent importés (conserves de sauce tomate, bouteilles d'huile..) mais les jus de fruits locaux conditionnés ont réussi à trouver une place dans les prestations de fournitures de repas.

Structure	Produit brut	Repas, ateliers	Volumes, fréquence	Budget en FcFa	Fournisseurs
Office nationale des prisons (pour les 12 prisons du pays)	Maïs, haricot, viande de bœuf, poisson. pour les repas des détenus	Oui, pour événements. Plats avec pâte de maïs ou d'igname, riz, salades diverses			ANSAT et appels d'offre (Commerçants). Achat de gré à gré si urgence pour petits volumes Pour les repas : restaurateurs/restauratrices
ANADEB	Maïs, riz, haricots, Farine de Manioc viande 2 fois par semaine, fruits pâtes, sauce tomate pour les cantines scolaires	Oui pour les services généraux de l'ANADEB, des ateliers. Divers repas. Plats de riz importé parfumé Basmati	304 cantines scolaires, 5 jours/7 91 666 élèves	Cantines : 165 Francs CFA par repas (150 FCFA utilisés pour l'achat de produits) Budget BM 1°750°000 000 FCFA	Achats par les cantinières direct / gré à gré Pour les repas, Gré à gré après cotisation. Divers prestataires : MIAM'S, BOUFF' Express
Ministère de l'Agriculture	Maïs pour des dons et cadeaux à Noël	Repas pour des ateliers			Achat du maïs brut à l'ANSAT repas : restaurateurs/restauratrices
ANSAT	Achats de maïs, mil sorgho riz, pour les casernes et les militaires et pour revendre à des privés		10 000 tonnes / an environ de chaque production. Capacité de stockage de 30000 tonnes avec divers magasins de 5000 / 15000 tonnes		Restaurateurs / restauratrices Achats aux commerçantes et à de gros producteurs individuels (rarement aux OP)
Commune de Tagliebo		Oui pour des ateliers et foires / journées de sensibilisation Mets et jus locaux		100000 par atelier * 24= 2 400 000 / an	Restaurateurs / restauratrices commerçants locaux
Commune de Lomé		Oui pour les repas des ateliers			Restaurateurs / restauratrices
Réserve de l'ARAA	Maïs, riz, Sorgho		Achat de 10 000 tonnes en 2016		

Tableau 7: Les achats de produits et mets locaux par des institutions publiques à Lomé (sources : atelier et enquêtes mission projet PARMi, mai 2019)

- Les principaux acheteurs de produits agricoles bruts identifiés sont : l'Office des prisons (mais avec des budgets très limités, et très peu d'achat de riz), le Ministère de l'agriculture ponctuellement pour des opérations ponctuelles de dons, et l'Agence nationale de sécurité Alimentaire au Togo (ANSAT) pour la réserve de sécurité alimentaire du pays. Il semble que l'ANSAT achètent en partie à des grands producteurs de céréales, elle ne passe pas par les OP. Elle revend aux ménages les plus vulnérables à prix social, mais aussi aux acteurs privés et institutions publiques (l'administration pénitentiaire), ce qui la met en concurrence également avec les OP. L'ANSAT souligne qu'il faut que les organisations de producteurs s'inscrivent dans leurs bases de données pour y participer. Les données éventuelles sur les achats de produits bruts par les hôpitaux, centres de santé n'ont pas pu être collectés (par manque de temps, difficultés de mobiliser.).
- Pour les cantines scolaires, les budgets disponibles pour l'achat de produits agricoles viennent du projet « Filets Sociaux et Services de Base » (FSB) / composante 2 (2018-2021), financé par la BM (et avec un petit cofinancement de l'état Togolais pour le volet cantines scolaires) et géré par l'ANADEB. Ceci concerne plus de 300 écoles dans le pays, avec des repas 5 jours sur 7 pour plus de 90 000 élèves.
- Par contre, l'ensemble des institutions ainsi que les collectivités territoriales commandent des repas pour des ateliers, des formations, des réunions régulières (des élus, de cadre de concertation etc..). Les volumes commandés sont cependant parfois très limités (quelques ateliers par an) ou plus significatifs notamment quand il y a des projets, et le soutien de partenaires pour financer des ateliers.
- Les achats se font le plus souvent de gré à gré après proposition de devis, sauf pour les marchés plus conséquents comme les achats de produits bruts de l'office des prisons qui passent par des appels d'offres. Les acheteurs ont leurs listes de prestataires.

Quelques autres acheteurs privés de produits locaux (ONG, restaurateurs et restauratrices) ont pu être repérés. Leurs demandes en produits locaux et pratiques sont présentées en annexe 5 et synthétisé dans le [tableau 8](#) page suivante.

Ces données montrent les éléments suivants :

- Diverses entreprises privées, publiques ou semi publiques (CEET, ASCENA, TDE..) commandent du riz ou du maïs (produits bruts) pour le personnel, au moment des fêtes de fin d'année.
- Des sociétés qui font les repas pour des restaurants publics ont une demande en produits agricoles en gros volumes par appels d'offres et auprès de commerçants essentiellement. C'est le cas de l'entreprise qui gère le restaurant universitaire de Lomé (et qui fournit aussi les cantines de certaines banques et autres acteurs privés..). Ils sont à priori intéressés par des produits locaux et biologiques de qualité.

Structure	Produits bruts et transformés	Volumes, fréquence	Budget en FcFa	Fournisseurs
Restaurant universitaire de Lomé (entreprise privée qui gère le restaurant)	maïs, laitue, condiments (piments, oignons..) pour 850 à 1000 personnes / jour (élèves, enseignants)		Budget minimum de 5 millions Francs CFA, achats mensuels pour 8 000 à 10°000 personnes. 10 000 000 Francs CFA / an	Fournisseurs du marché de gros, identifiés en appels d'offres ou en gré à gré mais faisant partie de la base de données Achats à des entreprises locales de proximité
Restaurant Hôtel École SAFARI (30 km de Lomé)	100% de riz local, jus de fruits Clientèle avec surtout des étrangers	2 sacs de riz Délice de 25 kg par mois		
Hôtel restaurant St Manick (Lomé)	Diverses denrées locales mas pas de riz local ni de jus locaux (revient plus cher)	50 kg par mois de riz basmati et même plus avec les séminaires		
MIFA	Repas		Restaurateurs Altitude concept pour les mets et certains jus.	
CEET : Compagnie d'Énergie et d'Électricité du Togo , l'ASECNA : Agence pour la Sécurité et la Navigation Aérienne, TDE, Compassion Togo,	Riz Pour le personnel, à Noël			

Tableau 8 : Exemple de commandes de produits et mets locaux par des acteurs privés à Lomé (sources : atelier et enquêtes mission projet PARMi, mai 2019)

- Divers restaurateurs et hôteliers achètent des denrées locales pour préparer les repas pour des ateliers (et pour leur clientèle sur place). Les institutions ne demandent pas forcément de produits locaux mais les hôteliers achètent sur les marchés et dans les boutiques des produits nationaux. Souvent lorsque leur clientèle est composée d'étrangers ou des membres de la diaspora les restaurants proposent des mets locaux. Certains sont intéressés par l'achat de produits biologiques.
- Ces restaurateurs ne choisissent pas toujours d'acheter le riz local (préférant une qualité de riz parfumé Basmati importé) ni le poulet local trop cher. Ils commandent parfois des jus locaux transformés et conditionnés pour répondre aux commandes des ateliers mais leur prix est une limite pour certains restaurants qui préfèrent servir des jus pressés (moins chers)

pour leur clientèle. D'autres arrivent à revendre ces jus avec même une marge non négligeable qui double finalement le prix (vente à une clientèle plus aisée).

- Des structures comme le Mécanisme Incitatif de Financement Agricole (MIFA) qui est actuellement une structure privée, commandent aussi des repas pour des réunions auprès de divers prestataires (gré à gré avec une liste de fournisseurs).
- Les procédures d'achats entre privés sont du gré à gré avec divers fournisseurs (commerçants en général ou producteur spécifique pour certains produits pour leur qualité). Il y a une préférence à choisir des produits de meilleure qualité (et même biologique parfois, notamment pour des légumes et fruits) même si le prix est un peu plus cher.

4. *Réticences et difficultés des acheteurs institutionnels pour les produits agricoles locaux*

Les limites identifiées par les acheteurs publics sur les achats de produits locaux sont les suivantes (ces limites ont été identifiées lors de l'atelier mené à Lomé au cours de cette mission):

- Certains acheteurs soulignent que le Togo a opté pour une économie de marché et ne peut en principe subventionner ou soutenir officiellement ses propres produits. Les politiques incitatives d'achats de produits locaux devront en tenir compte. Les référentiels pour les acheteurs doivent être mixtes avec des références de produit local et importé.
- Les acheteurs publics ont des doutes sur les quantités de produits locaux qui pourront être réellement livrées, notamment s'ils travaillent avec des organisations de producteurs. S'il y a des arrêtés avec des obligations de produits locaux (et un pourcentage défini) une insuffisance d'offre de produits locaux peut entraîner une flambée des prix.
- Il y a aussi des difficultés d'accès à l'information : les produits locaux existent peut être mais les acheteurs ne savent pas où les trouver, en quelle quantité, auprès de quels prestataires.
- Les acheteurs soulignent que les procédures d'acquisition sont complexes lorsqu'il y a des appels d'offres et ne favorisent pas les organisations de producteurs. Les organisations de producteurs ne seraient peut-être pas capables de passer les marchés et produire les pièces demandées. Ce sont les commerçants qui ont plus de facilité.
- Les acheteurs publics notent l'inexistence de services de restauration spécialisés dans l'offre de mets fabriqués essentiellement avec des produits locaux. Les « mets locaux » peuvent être des recettes de cuisine Togolaise mais fabriqués avec en partie des produits importés (poulet congelé, riz importé, sauce tomate en boîte.).
- Certains acheteurs publics ont encore des doutes sur la qualité des produits locaux et estiment que ce qui est importé est meilleur (notamment le riz).
- Face aux surcoûts de certains produits locaux, il y a aussi des manques de moyens pour demander des produits locaux « plus chers ». Cette difficulté existe notamment pour les communes qui ont des budgets serrés et contrôlés par leur institution de tutelle. Il est difficile pour des communes de choisir par exemple des devis avec du poulet local ou des jus de fruits

conditionnés locaux, dont les prix sont plus élevés, du fait de manque de ressources et de l'obligation de gérer les budgets à moindre coût.

Les acheteurs privés soulignent également certaines limites et contraintes:

- L'étude sur le restaurant universitaire de Lomé montre qu'il y a des difficultés au niveau du conditionnement des produits locaux qui n'est pas toujours adapté à la restauration collective (conditionnement en trop petites quantités).
- Beaucoup de restaurants se plaignent de devoir passer par trop d'acteurs différents, de ne pas trouver sur un même site les produits locaux, et les volumes souhaités.
- Il est difficile de façon générale pour un consommateur et un client de restaurant de choisir le poulet local de qualité face au surcoût de prix.

5. L'offre de produits agricoles locaux sur les marchés institutionnels

a) L'organisation de la commercialisation

Répondre à des marchés institutionnels de produits bruts suppose une certaine organisation des producteurs et productrices pour se positionner sur les marchés institutionnels.

Il existe au Togo diverses organisations de producteurs et productrices aux diverses échelles territoriales : au niveau des villages, des cantons, des régions, et des Unions (fairières). Ces fairières sont regroupées pour la plus part d'entre elles au sein d'une organisation syndicale de coordination, la Coordination Togolaise des Organisations Paysannes et de Producteurs (CTOP). La CTOP ne joue pas de rôle directement pour la mise en marché mais mène des actions de plaidoyer, notamment pour la promotion des achats locaux et la facilitation des marchés institutionnels.

Parmi les membres de la CTOP, on trouve des organisations fairières qui assurent certains services pour leurs membres, dont la recherche de marché et la commercialisation de certains volumes.

Il existe également au Togo comme au Bénin l'initiative des Entreprises de Services et Organisations de Producteurs (ESOP), entreprises sociales qui depuis plus de 40 ans structurent les producteurs et productrices. Ces ESOP existent sur diverses filières au Togo : riz, soja, ananas, miel, viande.

Quelques informations sur les organisations du Togo sont présentées en annexe 7 et le tableau 9 ci joint page suivante résume certains éléments.

Nom	filière	membres	Activités marchande	Infrastructures collectives	Autre
CTOP	Toutes les filières	17 faitières d'OP	NON	NON	Plaidoyer notamment pour les achats locaux
CPC	Maïs, Riz, Sorgho, Mil, Fonio, soja (bio)	5 UROPC (niveau régional), 105 UDOPC (niveau département), 1118 coopératives 45 000 membres	OUI, recherche de marché à tous les niveaux (national, départemental, local).	39 magasins – capacité de stockage de 6 000 tonnes	Système de % pour aider à financer la structure
ROAC	Céréales	OP d'Afrique Centrale	NON	NON	Plaidoyer régional
ESOP riz	Riz	13 ESOP riz + 2 ESOP semences de riz	OUI. Collecte, transformation Vente avec la marque Délice 10 000 tonnes / an	OUI Infrastructures de transformation dans certaines ESOP (Tsévié)	Appui de ETD
ESOP (6)	Soja		OUI Centralisation du riz à Marque Délice	Infrastructures de transformation 8000 tonnes pour export, 2000 bio	Appui de ETD
ESOP ananas		2 ESOP	OUI	Equipement pour transformation de 3000 tonnes en jus	
ESOP viande	Petits ruminants, poulets	3 ESOP	OUI – ventes des poulets à des grossistes	1 centre d'abattage en cours d'installation	

Tableau 9 : Présentation de quelques organisations de producteurs du Togo (sources : atelier et enquêtes mission projet PARMi, mai 2019)

On constate :

Maïs

- Pour l'ensemble des producteurs de Céréales, c'est la Centrale des Producteurs de Céréales (CPC) qui représente le secteur et appuie ses membres. La CPC essaie de développer des contacts et marchés, que ce soit avec des marchés institutionnels ou privés (nationaux ou à l'exportation). Ce n'est que depuis quelques années que les organisations paysannes sont autorisées à exporter leurs produits (grâce au plaidoyer de la CTOP). La commercialisation du maïs reste cependant compliquée il n'y a pas de marché, ou avec des prix bas en dessous des

coûts de production des unités de production du Togo (coûts plus élevés que dans d'autres pays voisins du fait de rendements plus faibles).

- Un réseau régional d'organisation céréalière existe, le ROAC qui cherche à faciliter également la mise en marché et l'accès aux marchés institutionnels, via des formations et accompagnements.

La filière Riz

- Pour la commercialisation du riz, les OP de la CPC essaient de trouver des marchés privés ou publics, mais il y a peu de demandes (avec souvent une image de riz de mauvaise qualité)
- Les ESOP

Pour le soja,

- 6 ESOP commercialisent 8000 tonnes (dont 2000 en bio) pour l'exportation et 500 tonnes pour le marché local (farines infantiles). Diverses OP font des contrats avec des acheteurs pour l'exportation (contractualisation). Les producteurs de soja se sont organisés également en Comité Interprofessionnel de la Filière Soja du Togo (CIFS).

Pour le maraîchage,

- Il n'y a pas vraiment d'organisation de maraîchers / maraîchères dans la région de Lomé. Il y a certainement de nombreux petits groupes de maraîchers qui produisent individuellement ou parfois même collectivement, mais ces groupes commercialisent en général de façon individuelle et aucune coopérative structurée de maraîchers n'a été identifiée. Il existe une faitière au niveau national, membre de la CTOP (basée à Kara), la Fédération Nationale des Organisations Maraîchères du Togo (FENOMAT)
- Divers interlocuteurs soulignent qu'il faudrait organiser la production maraîchère sur une zone, et la commercialisation, en travaillant la planification pour avoir les produits maraîchers sans surproduction et une production étalée. Sur le plateau de Danyi, il y a par exemple beaucoup de carottes, choux etc en même temps alors qu'il y a un manque de tomate (importées à 80% du Burkina sur certaines périodes).
- Quelques producteurs et productrices qui travaillent avec des systèmes biologiques se sont regroupés en AMAP (Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne) dynamique naissante au Togo qui met en contact producteurs et consommateurs, appuyés aussi par AFL. Il n'y a pas de certification biologique de ces produits de l'AMAP mais un travail avec un Système de Garantie Participatif (SPG) est prévu en collaboration avec l'IFOAM

Pour l'ananas

- 2 ESOP transforment et commercialisent l'ananas. Elles ont un équipement pour fabriquer 3000 tonnes de jus local. La production n'est pas forcément biologique.
- Pour les jus, diverses unités de transformation existent, à Lomé ou dans les régions, comme celle financée par la GIZ et UE qui est une entreprise de taille importante qui exporte du jus d'ananas bio (Jus DELICES), Liora, Junabio, ou Dim Gradse appuyée par AFL et Gradse à

Sokodé a appuyé la création d'une unité de jus avec Gradse à Sokodé. Pour le marché local, le prix reste un problème : 500 Francs CFA alors que les autres jus sont autour de 300

Pour les autres productions (igname, manioc, viande,...), l'étude n'a pas pu recueillir des données précises sur les niveaux de production ou les modes de commercialisation (ces données n'étant pas facilement accessibles, elles auraient demandé un travail de terrain plus approfondi, avec plus de temps).

Au niveau de la commercialisation de produits transformés,

Divers lieux se sont développés à Lomé ces dernières années (boutiques) pour rendre plus visibles à Lomé les produits locaux transformés. Parmi eux on peut citer :

- *La boutique BoBaR* : Créée par OADEL, la boutique met à disposition 500 produits référencés, issus de 140 unités de transformation. L'espace est également un lieu de restauration et un lieu où se déroulent des événements de sensibilisation sur la sécurité alimentaire et la promotion de la consommation de produits locaux. OADEL a par ailleurs le projet de développer une centrale d'achats des divers produits.
- *La vitrine du terroir - COTPAT* : La coopérative regroupe 40 transformateurs / transformatrices sur tout le pays (dont 10 de la Région Maritime). Mais seulement 10 membres sont en fait réellement actifs au sein de la coopérative et s'impliquent dans ses activités. La vitrine vend des produits de transformateurs et transformatrices qui ne sont pas dans la coopérative : elle a environ 80 fournisseurs différents - La boutique a commencé en 2014. C'est une boutique de dépôts vente. Certains produits partent bien régulièrement (jus, farines pour divers plats, farines infantiles), d'autres produits ont des turn-over plus lents (les cosmétiques peuvent rester plusieurs mois). Sur les produits qui partent bien la vitrine paie 50% à ses fournisseurs de la valeur des produits déposés à la livraison pour faciliter leur trésorerie (par exemple les jus d'ananas, gingembre.) - Pour le riz, la vitrine commercialise 3 marques de riz local : Délice (des ESOP), riz Fermier, et Régale en sac de 25 kg.

b) Les ventes sur les marchés institutionnels et privés

Comme exposé dans la partie précédente (d'analyse de la demande), les demandes de produits bruts dans les marchés institutionnels à Lomé sont assez restreints au niveau des institutions ou collectivités (et les données n'ont pas pu être collectées sur les centres de santé). Les ventes sur les marchés institutionnels de la part des OP sont limitées.

- La CPC a pu vendre à l'ANSAT en 2010, 3 690 tonnes de maïs. L'ANSAT achète des denrées pour des stocks de sécurité alimentaire mais aussi pour l'armée et l'agence pénitentiaire et paie un bon prix avec un prix plancher apprécié (160 FCFA / KG). Cependant ces marchés avec l'ANSAT sont rares pour les OP, puisque l'ANSAT achète plutôt directement à des producteurs individuels, ce qui crée au final une concurrence avec les OP comme la CPC.
- La CPC a pu vendre ponctuellement au PAM pour des sinistrés (200 tonnes). Des OP membres ont vendu également ponctuellement directement au HCR / PAM pour des situations d'urgence.

- MAPTO (membre de la CTOP) a essayé aussi de répondre à des marchés institutionnels sans réussite.
- La CPC a répondu à un marché de l'ARAA en 2017 pour 3800 tonnes de maïs, mais ses coûts étaient trop élevés et elle n'a pas gagné le marché. La CPC estime que les OP au Togo ont besoin de plus d'accompagnement pour pouvoir répondre aux marchés comme ceux de l'ARAA.

La CPC a aussi quelques expériences ou via ses membres avec des privés.

- Un client du Ghana (Premium Food) a commandé à la CPC 5 000 tonnes de maïs à 147 FCFA / kg (plus bas que ANSAT à 160) pour une usine de farine au Ghana. Cependant la CPC n'a pu en livrer que 520 suite à des problèmes de transport, de qualité (aflatoxines) et de disponibilités.

Les ESOP se sont positionnés sur certains marchés de masse, mais plutôt privés. Par exemple l'ESOP de Tsévié, pour le riz, cherchait à vendre a diversifié sa clientèle depuis 2007 en obtenant des commandes des structures privées pour de plus gros volumes et de structures publiques ou para publiques.

- Avec la Brasserie de Bière du Togo, grâce à l'appui de ETD et du MAEH, une commande de 700 tonnes de riz a été réalisée. En 2018, un contrat a été signé pour la livraison de 1080 tonnes en raison de 90 tonnes par mois. La directrice de l'ESOP a tenu à ce que seule 20% de la production de ESOP est livrée à la brasserie et les 80% sont mis sur le marché pour la consommation
- Avec des structures privées ou publiques telles que : la CEET : Compagnie d'Énergie et d'Électricité du Togo , l'ASECNA : Agence pour la Sécurité et la Navigation Aérienne en Afrique et à Madagascar, TDE, Compassion Togo, etc. Ces structures achètent généralement en fin d'année pour leur personnel. Certaines de ces structures ont créé des coopératives de personnel et des contrats de moins d'un an sont signés avec elles pour des paiements échelonnés.

Pour les produits transformés certaines restaurateurs / restauratrices et transformateurs / transformatrices se positionnent sur les marchés institutionnels de commande de repas, selon les contacts et relations qu'elles peuvent arriver à tisser.

Diverses restauratrices et restaurateurs et transformateurs / transformatrices fournissent les institutions mais avec des activités irrégulières (difficilement quantifiables) au regard de la concurrence entre elles qui augmentent. Les contrats sont de gré à gré en général. Si les délais de paiement sont importants, cela crée des difficultés de trésorerie pour les vendeurs qui peuvent alors préférer ne pas répondre aux commandes institutionnelles.

- *LIORA jus de fruit* est une entreprise qui a démarré avec un appui du FAIEJ : Fonds d'Appui aux Initiatives Économiques des Jeunes, puis OADEL. Elle produit et distribue divers produits locaux dont des jus de fruits 100% pur jus. Elle fait des ventes ponctuelles institutionnelles comme par exemple à l'Institut de Conseil d'Appui Technique (ICAT) mais elle hésite à répondre à des marchés institutionnels si elle ne peut pas être payée rapidement. Elle dépose en général une partie de ses stocks en dépôts vente dans diverses boutiques ce qui

complique sa trésorerie et ne peut pas supporter en plus des délais de paiement important sur les marchés institutionnels. Liora débute par contre par ailleurs l'approvisionnement de Servair en jus de fruits (40 gobelets commandés chaque mois) avec l'appui d'AFL (contrat privé).

Des entreprises spécialisées dans la livraison de repas et commandes via Internet travaillent aussi avec des institutions et sont des intermédiaires entre des restauratrices et transformatrices et les clients. Par exemple, « Allo restau »

- *Allo restau* est une jeune entreprise (créée par un Togolais qui vit en France) qui distribue des repas pour des clients privés ou institutionnels et propose sur sa carte des menus qui incluent des jus de fruits, notamment des produits de l'entreprise LIORA. *Allo restau* paie au comptant les commandes à LIORA et fait de la publicité sur son site internet pour ses fournisseurs.

Certains des hôtels et restaurants dont les cuisiniers avaient été formés par l'OADEL répondent aux marchés institutionnels (pour des ateliers, séminaires..) avec une offre de mets locaux même si cela n'est pas généralisable aux 17 hôtels qui avaient participé à la formation. Ces restaurants / hôtels offrent des plats africains (poulet arachide, fofou..) et des plats du livre de recettes qui avait été publié pour la formation (en suggestion du jour ou en buffet). Mais ces hôtels ne se procurent pas toujours le riz local (peur de manque de qualité) ni les jus de fruits locaux conditionnés (prix plus cher que jus pressés).

Certaines boutiques comme La vitrine du terroir COTPAT vendent aussi des produits (surtout des jus de fruits) à des institutions (Ministère de l'agriculture par exemple) ou à des privés (hôtel IBIS) pour des ateliers ou divers événements. Pour ces livraisons, les produits sont payés au comptant.

Quelques données sur les offres / et les ventes de produits locaux pour les institutions sont présentées [en annexe 7](#)

6. Réticences et difficultés des vendeurs sur les marchés institutionnels

Les échanges avec les divers producteurs et transformatrices ont permis de souligner les difficultés suivantes pour l'offre de produits locaux bruts ou transformés pour les marchés institutionnels ou privés.

- Comme au Bénin, les marchés institutionnels sont difficiles d'accès pour les producteurs et productrices et leurs organisations car l'État ne paie pas au comptant, mais avec des délais qui peuvent être longs (surtout s'il y a des appels d'offres). Les producteurs et productrices ont besoin de l'argent immédiatement.
- Le financement de la production et collecte interne des produits au sein des OP restent difficiles pour les organisations ; notamment si les délais de paiement des ventes sont importants. S'il y a une commande de gros volumes, il est difficile de trouver les produits. Cependant, les producteurs ont l'habitude de vendre de façon individuelle et ne respectent pas toujours les engagements.
- Les marchés via l'ANSAT sont complexes : il y a peu d'informations sur les procédures et demandes. Les OP devraient sans doute se rapprocher de nouveau de l'ANSAT pour s'inscrire sur ses listes de fournisseurs et connaître mieux les procédures.

- Pour les marchés de l'ARAA, la concurrence est forte : les niveaux bas de production au Togo (pour le maïs, le riz..) ne sont pas favorables et entraînent des coûts de revient et prix de ventes plus élevés que dans d'autres pays voisins et concurrents sur ces marchés.
- Le financement de l'activité est un problème également pour les transformateurs / transformatrices, il y a peu d'IMF pour appuyer le secteur. Une des principales préoccupations des entreprises qui ont un certain succès, est de trouver comment financer l'augmentation de la production de produits transformés, leur stockage, et leur mise en marché. Les problèmes de financement bloquent le développement de l'entreprise.
- Le système de dépôt vente de PALTC dans des boutiques, vitrines ou parfois hôtels, demande d'avoir de la trésorerie en avance car les transformatrices ne sont pas payées et le stock n'est plus disponible (sauf quand il y a certains arrangements de préfinancement). C'est l'avantage des ateliers / prestations uniques qui paient rapidement contrairement aux dépôts ventes.
- Il est de fait difficile d'avoir des prévisions de volumes produits des PALTC car cela dépend souvent des financements disponibles (des ventes, de nouveaux contrats, des délais de paiements.)
- Le coût du transport et de l'acheminement des produits transformés produits en dehors de Lomé, à l'intérieur du Togo est élevé.

Les échanges avec les restauratrices et hôteliers ont fait références également aux mêmes difficultés de délais de paiement et absence de préfinancement pour la fourniture de repas et mets locaux :

- Les marchés institutionnels sont difficiles pour les restauratrices si les institutions paient avec des délais, notamment avec les procédures d'appel d'offres. La plupart des clients privés donnent des avances pour pouvoir acheter les denrées, ce qui n'existe pas ou peu sur les marchés institutionnels. Lorsqu'il y a des accords de gré à gré, les paiements sont plus rapides, parfois avec une avance.
- Le pouvoir d'achat des togolais étant limité, il n'est pas facile d'inclure des PALTC dans les menus qui sont considérés souvent déjà trop chers.

7. Piste de travail pour le Togo

Actions qui pourraient être envisagées :

- Appui à la filière riz pour renforcer la capacité des organisations et des producteurs à produire un riz de qualité, avec des pratiques respectueuses de l'environnement (vers l'agro écologie) et commercialiser ce riz.
 - formation, renforcement des OP, financement :
- Appui à la filière maraichage et poulet local pour renforcer la capacité des organisations et des producteurs / productrices à produire des légumes de qualité et des poulets locaux, avec des pratiques respectueuses de l'environnement (vers l'agro écologie) et commercialiser ces produits :
 - formation, appui à la structuration d'organisations économiques, financements
- Appui aux unités de production de PALTC pour améliorer leur capacité de production (financement, investissements, équipements), leur capacité de stockage et de commercialisation. Appui pour améliorer la qualité des produits, leur conservation, et adapter les conditionnements aux besoins des divers clients (dont la restauration collective avec des volumes supérieurs).
- Hausse de la visibilité et disponibilité des produits : appui aux initiatives de centrales d'achats, site Internet, marchés de produits locaux et biologiques etc...
- Promotion des produits locaux, sensibilisation des consommateurs - Actions de sensibilisation et campagnes de communication sur la consommation locale.
 - Démonstration des risques liés à la consommation des produits importés : pollution de l'environnement, additifs alimentaires non adaptés, hormones de croissance dangereuses. Montrer les enjeux de santé publique
 - Mobilisation des agents de santé communautaire dans les communes et des agents dans les Comités Villageois de Développement (CVD) pour mener des actions de sensibilisation (agents en contact avec la population dans les quartiers)
 - Actions de plaidoyer auprès du Ministère de la Communication pour réduire les coûts de communication et publicité sur les médias publics pour les produits locaux.
- Formations des institutions sur les mérites de la consommation locale
 - Contacts avec les comptables et les prescripteurs de dépenses dans les institutions. Sensibilisation et formation des acheteurs / des directeurs des services -
 - Identifications avec les acheteurs institutionnels des marges de progrès possibles et des demandes de produits locaux qui pourraient être plus explicites (pour le Forum du paysan, pour diverses fêtes..). Sensibilisation pour intégrer une demande de riz local dans les achats institutionnels pour la commande de repas, et promotion des PALTC auprès des acheteurs

- Formations aux ONG qui accompagnent les « mamans cantines » avec ANADEB
- Appui aux restaurateurs / restauratrices et hôteliers pour promouvoir l'utilisation de produits locaux de qualité (notamment agro écologiques).
 - Identification des listes de prestataires / fournisseurs de repas des institutions,
 - Formation, renforcement de ces prestataires et sensibilisation au « consommer local » notamment pour le riz, le poulet local
 - Mise en relation de ces prestataires avec les producteurs (via leurs organisations et des personnes ressources) ou les vitrines, et avec les PALTC.
 - Promotion des restaurants
- Réflexion et concertation collective sur les possibilités de labellisation « produits locaux » et « mets locaux » et / ou « produits locaux biologiques » Réflexion sur la labélisation des produits locaux en lien avec la Haute Autorité de la Qualité et de l'Environnement (HAUQE) et le Ministère de l'Agriculture.

Ciblage du plaidoyer / objectifs :

- Avancer sur des textes législatifs qui fassent la promotion des produits locaux et des achats institutionnels (plaidoyer lors de l'atelier national?) - Prévoir des budgets adaptés pour que les institutions puissent acheter des produits locaux.
- Avoir une définition partagée de ce que le Togo peut considérer comme un produit local et les moyens à mettre en œuvre pour des acheteurs publics pour vérifier qu'un produit est local (exigence de traçabilité)
- Avancer dans la réflexion sur la labellisation de produits locaux et sains
- Obtenir d'inclure des demandes de produits locaux dans les marchés institutionnels des prestations des ateliers.
- Obtenir des procédures simplifiées dans un premier temps (sans appels d'offres mais avec diverses consultations) pour accompagner les OP.
- Permettre un préfinancement ou réduire les délais de paiement
- Obtenir des tarifs préférentiels sur la publicité à la télévision pour les produits locaux
- Débloquer des financements et facilités pour la production, la transformation et la mise en marché de produits locaux, en partenariat avec les IMF.

ANNEXE 1 : Contacts

Bénin

Acteurs de la demande

Institution ou organisation	Service, fonction	Nom	Contacts
Direction départementale de l'agriculture, l'élevage et la pêche	Service administratif et financier	Mr ATCHA	
Direction Départementale des Enseignements Maternels et Primaires des Collines	Secrétariat,	Mr Benoit NOUGBOLOGNI	
	Service Financier et Administratif	Marc BAMEHOSSOU	
Agence Pénitentiaire du Bénin, Maison d'Arrêt de Savalou		José ATIKA	
Direction départementale de la santé des Collines	Service des ressources Financières et du matériel		
Trésor Public Collines	Assistant receveur	Marc DOSSOU	
Commune de Glazoué	SAF	John OLABODE	
Commune de Savalou	Affaires Financières	Victorin KOUTCHE	
Commune de Save	Ressources Financières et du Matériel	Hector Aubin ADIMI	
Commune d'Ouésé	Affaires Financières	Didier DETONDE	
Commune de Banté	Affaire financière et économique	Koffi BALOGOU	
IECO Hôtel	Directeur	Didier OGORONOU	
CRS	Manager	Benjamin Kouazounde	
Restauratrice : La différence		Rigel DJENONTIN	95 06 43 06 / 67 62 29 80
Restauratrice : chez Faizoul		Ghislaine Faizoul	

Acteurs de l'offre

Institution ou organisation	Service, fonction	Nom	Contacts
Union départementale des Producteurs des Collines	Président	Etienne ASOGBA	95 15 80 13 ou 61 47 21 09
Union Communale des producteurs de maïs de Dassa	Président	Albert Ahontondji	96 22 23 50
Coopérative de Services Économiques du CCRB		Mr Mathurin Iwihotah,	95 54 68 30 ou 96 98 68 21
Coopérative de Distribution des intrants et de Commercialisation des Produits Agricoles)	Président de la COOPDICPA	Lionel GUEZODJE	97 44 57 33 ou 95 15 23 55
UNIRIZ Collines	Président UNIRIZ-C	Faustin ATOMABE	97 91 80 73
	Secrétaire général	Émile SOGBO	95 37 41 19
	coordinateur	Tovianou HOUETCHEGNON	95287644 houetcheignon@gmail.com
	Gestionnaire CTFD	Paulin HONAI	97 90 51 51
Union Régionale des femmes étuveuses de Riz des Collines	chargé de programme	Romarick ADIFON	94 64 63 00
	Secrétaire URFER-C	Juliette OGBONNIKAN	95 36 65 34
	URFER-C	Félicienne ADIMI	95 75 54 79
	Présidente	Léontine Bactcho	94 76 24 73
Union des femmes étuveuses de DASSA		Agnès BARA	94 15 16 59
Projet PADAC	responsable génie rural, spécialiste des investissements	Adetutu YEDADOKPO	

Acteurs d'appui

Institution ou organisation	Service, fonction	Nom	Contacts
CECI Programme d'appui à la filière riz	Coordonnateur CECI PAEFFR	Eugène PADONOU	95 19 42 22

Acteurs de la demande

Institution ou organisation	Service, fonction	Nom	Contacts
Ministère de la justice	Direction des marchés	Komi YOVO	90 02 09 54
	Direction de l'administration pénitentiaire et de la réinsertion DAPR	Mr Idrissou	90 05 22 04.
Ministère de l'Agriculture de la Production Animale et Halieutique	ANR/ DFDTOPA	Koumeabalo KODJOSSA Kossi M. YODO	91 07 12 57 ou 90 91 83 84
Ministère du Développement à la base	ANADEB	Thakassani ALABA Pirenam MAZA	93869373 90978593 / 92512592
MIFA - Mécanisme Incitatif de Financement Agricole	Direction administrative et Financière	Mawuena K. WOKPOGBE	90883466
Commune Tagliebo		Yoavi ATCHANA	90 02 86 35 / 92 44 14 64 / 98 00 53 64
Commune de Lomé	Division Patrimoine	KOKOU ABI	90235483
Restaurant Universitaire de Lomé	service financier	Benedictus LOTOSSOU	92 07 93 20

Acteurs de l'offre

Institution ou organisation	Service, fonction	Nom	Contacts
AJEF TOGO	entrepreneur privé	Jérôme Estignard	228 91 44 99 98
CPC	directeur exécutif	Yakouba Nagnango	(228) 90 00 95 56
	technicien	Edah AZIABLI	
	Assistant chargé des programmes	Koudzo Guenou	
CTOP	Secrétaire exécutif	Arthur ZOGAN	
	Conseiller National aux Initiatives économiques des Producteur	Yauvoir Amenyo YAO	
Vitrine du terroir - COCPAC	gérant	Germain KLOUVI	

Institution ou organisation	Service, fonction	Nom	Contacts
LIORA formatrice		Viviane ASOGBA	
Allo restau		Valentin AGBOBJILOU	90 18 09 73
FEPROMAT Fédération des promotrices Agroalimentaires du Togo		Adjavio EDOU	
Hôtel École SAFARI	Gérant	Mr INOUSSA	
Hôtel restaurant St Manick	cuisinier	Mr NICOLAS	

Acteurs d'appui

Institution ou organisation	Service, fonction	Nom	Contacts
ETD	Responsable du CIPE (Centre d'Incubation et de Promotion de entrepreneuriat)	Komi Jacques ADZOGENU	90 19 30 40
	Directeur Financier	Kodjo Innocent HOUNKANLI	90 25 65 09
	Conseiller en gestion	Kokou TREVE	90 18 52 45

ANNEXE 2 : Quelques données sur la demande de produits agricoles sur les marchés institutionnels (Bénin)

Détails des commandes de produits agricoles

Direction départementale de la santé des Collines

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Hôpital communal (3 hôpitaux dans les Collines)	Pour l'alimentation des malades. Produits bruts remis aux familles	<u>Produits bruts</u> Maïs, Haricot	volume suivant budget alloué et ressources propres Entre 500000 et 1°000 000 FCFA par an, en fonction de la taille de l'hôpital.	Contrats avec des commerçants retenus après appels d'offres	Les hôpitaux départementaux ont par contre une cuisine centrale et préparent les repas des malades (notamment du riz)
Services généraux	Repas de travail, ateliers comité de direction	<u>produits transformés</u> Plats de riz préparé, igname pilé, pâte noire et blanche.			

Agence Pénitentiaire du Bénin, Maison d'Arrêt de Savalou

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Agence pénitentiaire du Bénin (achats centralisés au niveau national)	Pour l'alimentation des détenus de l'ensemble du territoire	<u>Produits transformés</u> plats de riz préparé, haricot, pâte de maïs, pirou	Volumes suivant l'effectif des détenus	Appels d'offres gérés au niveau national	L'office demande dans les cahiers des charges que ses prestataires lui achètent certaines denrées produites dans les prisons

Direction départementale de l'agriculture, l'élevage et la pêche

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Divers services	pour les ateliers de formation, de revue	<u>Produits transformés</u> Plats d'igname pilé et cossette d'igname (Télibo), riz préparé, pâte de maïs, bouillie de mil ou de maïs, jus de fruits (jus de baobab, jus de pomme de cajou)	5 fois par an environ, environ 2'000'000 FCFA par an	Achats à des restaurateurs hôteliers de gré à gré	

Direction Départementale des Enseignements Maternels et Primaires des Collines

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Services généraux	cocktails après les réunions, la célébration des fêtes, le 1er mai	<u>Produits transformés</u> Plats d'igname pilé, pâte de cossette d'igname, viande de poulet, viande de lapin, boissons de la brasserie « la béninoise »	6 kg d'igname pilé, au plus 3 fois par an		
Service de l'alimentation Scolaire	Pour les cantines _ (PNASI / PAM) 325 écoles (sur les 867), 43 663 élèves	<u>Produits bruts</u> Céréales : Riz, maïs Légumineuses : haricot niébé	1 146 100 kg de céréales, 229 150 kg de légumineuses budget année scolaire : 6 milliards , 1 milliard pour les Collines	Achats par les cantinières	
Service de l'alimentation Scolaire	occasions de fêtes comme le 1er mai, et achat pour le personnel	<u>Produits transformés</u> Plats d'igname pilé, riz, viande de lapin	15 dm3 d'igname pilé, 2 dm3 de viande de lapin 144 000FCFA / an	de gré à gré avec des fournisseurs	

Préfecture

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Services généraux	Repas mensuels des conférences inter départementales	<u>Produits transformés</u> divers plats		appel à des prestataires	

Communes du département des Collines

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Commune de Savalou	Don par la commune aux populations les plus défavorisées (décisions du maire).	<u>Produits bruts</u> maïs, niébé, haricot, soja, riz.			
	Pour les cadres de concertation communaux, cérémonies ou fêtes publiques (1er aout, 25 décembre)	<u>Produits transformés</u> Plats d'igname pilée, pâte, riz local, jus de baobab, jus d'ananas, jus d'anacarde produits localement, viande de poulet local, de pintade, fromage de soja	Suivant les besoins, Budget communal et budget des divers projets / PTF	gré à gré avec les fournisseurs	
Mairie de Save	Cérémonies de dons de vivres aux orphelins	<u>produits bruts</u> : Maïs, Riz	10 sacs de 50 kg de maïs, 10 sacs de 50 kg de riz, une fois par an	gré à gré	
	Cérémonies et réceptions	<u>Produits transformés</u> plats d'igname, pilé, riz préparé, pâte de maïs, jus de fruits	Volumes variables en cas des besoins. 5000°000 pour les cérémonies, 3°000°000 pour les réceptions	appel d'offres	
Glazoué	Réceptions officielles, pour encourager la production et la consommation locale,	<u>Produits transformés</u> Plats de riz, igname pilé, pâte de cossette, jus de	fréquence permanente		

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Commune de Banté	pour les participants des ateliers et séance de travail à la mairie	fruits			
	Restauration lors des réunions, des sessions communales ou ateliers pour les élus et le personnel de la mairie, et les invités	<u>Produits transformés</u> jus de cajou, jus de baobab	50 bouteilles 2 fois par an	gré à gré	

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Commune de Dassa Zoumé ou Ouessé ?	conseils communaux, de sessions et lors des séances organisées par les partenaires fêtes organisées par le maire	<u>Produits transformés</u> Plats d'igname pilé, riz local, pâte de maïs et pâte d'igname, haricot, viandes de brousse jus d'ananas transformé,	budget essentiellement communal de 1 500 000 / an		Les achats sont effectués à l'endroit des participants afin de faire la promotion des mets et boissons

GIC

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Services généraux	pour les ateliers les réunions statutaires, pour les fêtes du personnel	<u>Produits transformés</u> Mets dérivés de soja (boulettes, yaourt, brochettes), pâte de maïs, cassettes d'ignames, sésame, tomates, poissons d'eau douce, viande de brousse et d'élevage. Jus de fruits de saisons (ananas, cajou, baobab, mangue, gingembre)	entre 15 et 60 plats de repas et boissons par atelier, 2 à 3 fois par mois		

Hôtel et restaurants

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarque
JECO	Pour les	<u>produits brut</u>	les volumes varient	Convention	

Hôtel Gérant et service financier	prestations demandées pour des cérémonies, des banquets, ateliers / séminaires	Mais, riz (importé), manioc, igname, haricot, soja, tomates, légumes, piment, viande de bœuf, poulets (local et importés), lapins, caprins	selon les demandes Par mois les volumes de chaque produit sont supérieurs à 100 kg > 10 000 000 FCFA par an	gré à gré	
		<u>Produits transformés</u> Pâte de manioc, de maïs, cossettes, mantindsan (sauce légumes feuilles), monyo (tomates oignons coupés), blocotto (pattes et peau de bœufs), jus de fruits transformés localement, tahakpalo (bière de mil),	> 10 000 000 FCFA / an	convention gré à gré	

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Restaurant La différence entreprise légalisée avec IFU, régime du commerce	Pour la préparation des repas (clients privés et institutionnels)	<u>Produits bruts et transformés</u> produits divers bruts locaux, igname local, carottes poulet et lapin local (vivants)		Achats gré à gré au marché Igname chez un fournisseur (moins de pesticides)	En saison sèche les carottes viennent du Nigéria, le fromage peuls est rare et plus cher Si grosse commande, poulet importé (moins cher)
Restaurant Chez Faizoul entreprise légalisée avec IFU, régime du commerce	Pour la préparation des repas (clients privés et institutions)	<u>Produits bruts et transformés</u> riz importé		Achats gré à gré au marché, dans des boutiques ou avec des fournisseurs	

CRS

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
CRS : 3eme phase du programme Food for éducation	Pour les cantines scolaires	<u>Produits bruts</u> Maïs, Riz étuvé, Niébé	2 achats groupés de 280 tonnes de Maïs, 2 achats groupés de 187 tonnes de riz étuvé, 80 tonnes de Niébé. Budget de 202°000 Dollars	Achat à des coopératives après appel d'offres	Des études ont été faites pour préciser l'appui à donner aux communes pour faciliter ces achats locaux

ANNEXE 3 : Quelques données sur les organisations de producteurs (Bénin)

Union Départementale des Producteurs des Collines (UDPC)

L'Union départementale a comme membres des groupements de base et des coopératives au niveau cantonal pour les producteurs de maïs / soja ; mais aussi les autres filières. Elle a un rôle surtout de syndicat / de défenses des intérêts de ses membres. Elle intervient par exemple dans les conflits entre agriculteurs / éleveurs avec l'Association Nationale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (ANOPER), ou autres conflits, et suivant les demandes de ses membres, pour réclamer l'accès à des intrants. La Fédération des Unions de Producteurs (FUPRO), organisation au niveau national qui unit diverses union et faitières, renforce le plaidoyer quand il y a besoin. L'UDPC ne commercialise pas de produits. Les responsables de coopératives collectent la production parfois mais sont à leur compte, comme des prestataires d'opérateurs économiques qui achètent la production. Elle ne connaît pas non plus les volumes produits par ses membres.

L'Union des Coopératives de Producteurs de Maïs (UCPM)

L'union des coopératives de producteurs de maïs au niveau du département, regroupe 2500 groupes constitués au niveau des villages (certains sont des coopératives formalisées), avec des unions par commune et 1 structure au niveau départemental. Dans la commune de Dassa il y a environ 30 coopératives de maïs (chacune avec autour de 25 membres soit 750 producteurs), dont 6 immatriculées avec leur numéro d'Identification Fiscale Unique (IFU). Les 30 sont regroupées dans l'Union communale de Dassa dont l'immatriculation est en cours (loi OHADA depuis 2017). L'Union fait du plaidoyer et de la représentation de ses membres mais n'intervient pas dans la commercialisation. .

L'Union Nationale des Producteurs de Riz (UNIRIZ)

UNIRIZ rassemble les Unions Communales de producteurs de Riz (UCR) de Collines (6) et de Zou (4). En 2018 il y a eu un recensement interne des sociétés et actifs de l'Union. Cela a permis d'actualiser la base de données interne de l'Union. Il y a pour Zou et Collines autour de 8500 producteurs affiliés dans 153 coopératives, pour 8211,7 ha. Pour les Collines uniquement, ce sont 2331 producteurs de riz, sur 110 coopératives, pour 1646 ha. Il y a au niveau national 6 unions régionales, et une organisation nationale : le Conseil de concertation des riziculteurs du Bénin (CCRB), situé à Bohicon. Il y a aussi le Cadre national des Transformateurs / formatrices de Riz du Bénin (CNTRB) et une plateforme nationale des acteurs du riz.

UNIRIZ appuie ses membres par des formations (divers projets) et intervient dans la transformation et le stockage en collaboration avec l'union des étuveuses URFER-C. Sa capacité de stockage dans les magasins est de 100 tonnes de riz paddy. UNIRIZ a développé aussi la marque de riz local Saveur et s'occupe de sa commercialisation.

Les producteurs membres de UNIRIZ ont des rendements autour de 3 tonnes / ha dans les collines (entre 2 et 5,5 tonnes / ha). Ils ont une bonne maîtrise de l'eau dans la riziculture, il y a souvent que de petites diguettes, de petits forages qui atteignent peu la nappe. La qualité du paddy de la marque Saveur est cependant bonne (cela est dû au sol). . La qualité dépend surtout de la qualité de la

transformation. Il y a eu pas mal de formation pour améliorer la qualité du riz étuvé, du produit final mais il y a encore des marges de progrès. Le prix du riz Saveur est plus élevé : autour de 600 Francs CFA / kg. Des analyses (faites par le CRS lors d'achats de riz) ont testé la valeur nutritive, les normes d'hygiène, et les résidus de NPK / Urée du riz saveur. Ceci a été fait auprès de l'Agence Nationale de Métrologie. Sur les aspects « produits chimiques », il y a une progression pour utiliser moins et mieux les engrais chimiques.

L'Union régionale des femmes Étuveuses de Riz- Collines (URFER-C)

Au niveau régional, l'Union a son siège à Glazoué (avec UNIRIZ) et regroupe 800 étuveuses sur le département, avec des coopératives au niveau des communes et des coopératives de base. Chaque étuveuse a une capacité d'étuver environ 3 tonnes, soit un potentiel de 2400 tonnes par an. L'URFER-C au niveau régional est immatriculé et en cours de reconnaissance au journal officiel, avec l'appui du Centre d'Etude et de Coopération Internationale (CECI) ONG Canadienne qui appuie l'Union régionale. Le projet de CECI appuie la structuration de l'URFER, son renforcement de capacités. L'URFER-C travaille avec UNIRIZ avec des infrastructures à Glazoué.

Les coopératives communales amènent leur riz à Glazoué pour le décortilage, calibrage, triage, emballage et paient les services. Le matériel de l'URFER-C est puissant et de qualité : décortiqueuse de 2500 tonnes / an, trieuse optique. Il y a une perspective d'avoir une deuxième décortiqueuse via le projet avec l'ONG Canadienne CECI ce qui permettra de travailler plus vite. Cependant le transport du riz à Glazoué pour le décortilage rajoute des coûts surtout pour le riz qui est ensuite rendu aux décortiqueuses dans les communes. L'objectif serait cependant aussi de décentraliser : les coûts de transport de riz vers Glazoué sont élevés et il n'y a pas une capacité de stockage illimitée. Il faudrait arriver à mettre en place au niveau de chaque commune de petites unités de transformation du riz et développer des capacités de stockage pour pouvoir stocker le riz étuvé, le produit final. Le PADAC va en principe renforcer ces infrastructures dans chaque commune.

Les membres des coopératives communales et des groupes de base paient une participation à l'URFER-C qui est utilisé ensuite comme fond de roulement. Cet argent sert à acheter du riz (200 tonnes de riz paddy par exemple) pour l'étuver, volume qui est partagé entre les 6 communes. Il y a eu 300 tonnes cette année, soit 50 tonnes par commune. CECI apporte un appui financier (capital) à l'Union régionale pour acheter un peu de riz à étuver. Il manque cependant l'accès au financement, peu d'Institutions de Micro Finance (IMF) appuient le secteur agricole.

Au niveau communal il existe une coopérative par commune. La coopérative Communale des Étuveuses de Riz de Dassa est une coopérative légalisée, Loi OHADA avec son immatriculation en cours. 27 coopératives locales ont adhéré à la coopérative communale / 9 autres pas encore. Il n'y a pas de projets ou de partenaires d'appui au niveau communal.

Les coopératives communales travaillent en collaboration avec l'Union communale des producteurs de riz pour acheter le riz paddy. Ils fournissent le riz en identifiant l'origine : chaque sac est marqué avec le nom du producteur. Comme cela s'il y a un problème de qualité quand on ouvre le sac, on peut réclamer au producteur. Ce sont les présidents de chaque union communale qui achètent le riz pour les étuveuses avec l'argent de l'Union Régionale des Étuveuses (en pesant avec une balance). Elles peuvent acheter aussi aux commerçantes (sans peser, avec une bassine).

Au niveau des groupes de base, certaines coopératives (peu) sont aussi immatriculées.

Les étuveuses achètent le riz localement et en reçoivent par le biais de l'URFER. Mais elles ont parfois des difficultés à trouver le paddy à étuver du fait de la baisse de la production

Certains projets ont appuyé les coopératives de base avec des équipements, par exemple l'AFDC a donné des marmites pour cuire le riz. Mais elles n'ont pas d'équipements pour toutes les femmes étuveuses (dons de matériel de projets souvent limités). La commune de Dassa a donné un terrain pour installer une salle pour les étuveuses ce qui leur apporte une stabilité et une facilité dans leur travail.

Les étuveuses vendent autour de 550 Francs CFA / kg trié, avec emballage. Le prix doit tenir compte des coûts des transports pour amener le riz à Glazoué (Juste pour le triage cela rajoute 25/30 Francs CFA par kilo).

Il n'y a pas de marché fixe. Les étuveuses vendent le riz transformé aux commerçantes et parfois à des institutions (en petite quantité comme la commune) et à des acheteurs privés. Le Maire de Dassa a acheté une fois 500 kg de riz étuvé (sans emballage). Mais il y a aussi un problème de marché pour le riz étuvé... L'Hôtel JECO pourrait acheter en grande quantité mais ils préfèrent le riz importé. Le riz local transformé manque aussi de visibilité Il faudrait par exemple un lieu de stockage et vente, une boutique à Dassa.

Les Entreprises de services et organisation de producteurs (ESOP) riz

Au Bénin il y a 10 ESOP Riz dont 3 actuellement actives dans les Collines. L'ESOP la plus forte est celle de Savalou qui est la seule qui transforme. L'ESOP Banté et ESOP Tchetti livrent le riz paddy à Savalou. Il y a par contre souvent des problèmes de courant et d'ampérage inadéquat pour les infrastructures de transformation. Les ESOP riz produisent et commercialisent du riz de la marque Délice.

Les Entreprises Solidaires de Services aux Ruraux (ESSOR)

Le réseau actuel des entreprises comprend 17 ESSOR (dont 7 sur services agricoles et accès au marché pour diverses denrées, 1 (Monsoja) pour les transformatrices de soja, 9 pour produits ruches, naturels, bio pesticides, plantes aromatiques)<http://www.solidarites-entreprises.org/les-entrepreneurs-solidaires/benin-collines/> A travers une production agricole durable et une transformation agroalimentaire de qualité, ces entreprises du réseau B'EST délivrent des produits alimentaires de qualité sur les marchés ruraux et urbains.

La Coopérative de Distribution des intrants et de Commercialisation des Produits Agricoles – COOPDICPA

La Coopérative COOPDICPA commercialise le maïs (brut, notamment pour une usine de transformation de provenderie et pour l'entreprise de bière La Béninoise), le soja (pour l'exportation) et le riz (semences de riz pour le marché national de semences). Elle a un contrat pour le soja avec des acheteurs privés FLUDOR et la Société des Huileries du Bénin (SHB).

La COOPDICPA s'approvisionne dans les diverses régions du pays, notamment dans les Collines. Elle assume une partie de la commercialisation des producteurs membres de l'Union départementale des producteurs de maïs et soja des collines. Elle n'achète pas le riz d'UNIRIZ puisque, pour la filière riz, son activité est uniquement semencière.

ANNEXE 4: Quelques données sur l'offre de produits agricoles sur les marchés institutionnels (Bénin)

OP

Vendeur	Acheteur	Produits fournis	Volumes et budget	Contrats	Remarques
UNIRIZ	CRS pour les cantines scolaires	Riz transformé			L'expérience a renforcé l'organisation interne
UNIRIZ	lycée technique (Adjawamé) en 2017	Riz transformé	20 Tonnes		Actuellement démarchage des lycées qui ont un internat
Coopérative des étuveuses	Maire de Dassa	Riz étuvé	500 kg		
COOPDICPA	Administration pénitentiaire				Contacts pour offrir les produits (non aboutis)

Restauratrices

Vendeur	Acheteur	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
La différence entreprise légalisée avec IFU, régime du commerce	Clients individuels qui viennent manger au restaurant	<u>Produits transformés</u> Vente de produits labellisés SENS : savons de nim, crèmes de nim, sirop de citron, miel, épices..			3 employées, si grosse commande, main d'œuvre additionnelle employée.
	GIC / divers ministères (lorsque ils sont en déplacement sur le terrain)	<u>Produits transformés</u> vente de repas et mets locaux		Gré à gré	Elle ne sait pas quand il y en a
Chez Faizoul entreprise légalisée avec IFU, régime du commerce	restaurant sur place, commandes privées ou publiques pour des ateliers, (GIC régulièrement, PADAC de temps en temps, SENS Plan Bénin, la préfecture, la Direction départementale de la Santé DDS)	<u>Produits transformés</u> vente de repas et mets locaux		Gré à gré contrat avec la préfecture pour 3 ans appels d'offres parfois	3 employées,

ANNEXE 5: Quelques données sur la demande de produits agricoles sur les marchés institutionnels (Togo)

Ministère de la justice

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Office nationale des prisons	Achats de denrées pour les 12 prisons civiles du pays.	<u>Produits bruts</u> Maïs, haricot, viande de bœuf, poisson. <u>Produits transformés:</u> Gari condiments (sels, huiles, tomates en boîtes importées),		Appels d'offres En cas d'urgence, possibilité de gré à gré (mais pas au-delà de 10% du budget annuel)	Pas vraiment d'achats de riz, trop cher pour les prisonniers.
Services généraux	Pour des ateliers ou événements particuliers	<u>produits transformés</u> plats avec pâte de maïs ou d'igname, riz, salades diverses		consultation de 3 devis.	

Ministère du Développement à la base, de l'artisanat, de la jeunesse et de l'emploi des jeunes

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
ANADEB	Pour 304 cantines scolaires, 5 jours/7 91 666 élèves	<u>Produits bruts</u> Maïs, riz, haricots, Farine de Manioc viande 2 fois par semaine, fruits <u>Produits transformés</u> pâtes, sauce tomate (en boîte) Champisa, Tchakoutou	165 Francs CFA par repas Budget Banque Mondiale 1°750°000 000 FCFA	Achats par les cantinières (Maman cantine) – direct / gré à gré	Suivi et encadrement par diverses ONG : ADRA Togo, CRT Maritime, SOS Vita, CADI Togo, CRT Plateaux, RADAR, ADESCO, CRT Kara, SAR Afrique, MECAP FR, TRAX TOGO ANADEB conseille d'acheter le riz local. Le poulet local est trop cher

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
ANADEB	Réunions du personnel, du conseil d'administration	<u>Produits transformés :</u> Divers repas. Plats de riz importé parfumé Basmati		Gré à gré après cotisation Divers prestataires : MIAM'S, BOUFF' Express	Le riz importé parfumé Basmati est préféré pour sa qualité

Ministère de l'Agriculture de la Production Animale et Halieutique

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Service ANR/DFDOPA	En fin d'année pour des cadeaux	<u>Produits bruts</u> maïs		Gré à gré à l'ANSAT	
Divers services	Ateliers, séminaires et réunions	<u>Produits transformés</u> plats avec du riz, produits carnés, jus, Café-Cacao		Gré à gré aux restaurants & hôtels	
ANSAT	Pour les casernes et les militaires Pour revendre à des privés	<u>Produits bruts</u> Achats de maïs, mil sorgho riz.	Capacité de stockage de 30 000 tonnes avec divers magasins de 5000 / 15000 tonnes.	Achats aux commerçantes et à de gros producteurs individuels (rarement aux OP)	Les OP doivent s'enregistrer dans une base de données pour travailler avec l'ANSAT

Communes.

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Tagliebo	rencontres, ateliers, conférences foire et journées de sensibilisation	<u>Produits transformés</u> Mets à partir de maïs, igname et riz (ablo, kom, akoum) vin de palme, Tchouck, Jus locaux (tamarin, Gingembre, ananas)	100 000 par atelier * 24 2 400 000 / an	conventions gré à gré	
Lomé	ateliers, formations	<u>Produits transformés</u> Mets à base de maïs, manioc ou igname, accompagnés de sauces de légumes Jus de bissap, orange, gingembre		gré à gré avec divers traiteurs	

Restaurants / Hôtels

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Restaurant Universitaire de Lomé	850 à 1000 personnes / jour (élèves, enseignants)	<u>Produits bruts</u> maïs, laitue, condiments (piments, oignons..). <u>Produits transformés</u> Komh, Eau minérale.	Achats en grande quantité Budget minimum de 5 millions Francs CFA Achats mensuels pour 8 000 à 10°000 personnes. 10 000 000 Francs CFA / an	Fournisseurs du marché de gros, identifiés en appels d'offres ou en gré à gré mais faisant partie de la base de données Achats à des entreprises locales de proximité au restaurant, sélectionnées par appel d'offres. Voltic et Brasserie du Bénin	L'entreprise gère d'autres cantines d'entreprises privées ou publiques. Souhait de développer la consommation de produits locaux et biologiques.
Hôtel École SAFARI (30 km de Lomé)	Clientèle avec surtout des étrangers	<u>Produits bruts et transformés</u> 100% de riz local, jus de fruits transformés ananas / gingembre légumes au marché	2 sacs de riz Délice de 25 kg par mois environ		Intéressés par des légumes biologiques
Hôtel restaurant St Manick (Lomé)		<u>Produits bruts et transformés</u> Diverses denrées locales mas pas de riz local (moins bonne qualité) ni de jus locaux (revient plus cher)	50 kg par mois de riz basmati et même plus avec les séminaires.		peur que les gens n'aime pas. Intéressés par des légumes biologiques

MIFA - Mécanisme Incitatif de Financement Agricole (structure privée depuis début 2019)

Acheteur	Destinataires	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Services généraux MIFA	fonctionnement du bureau	<u>Produits transformés</u> Café moulu -	Mensuel : 1/2 carton	Achat direct Ste Yentoumi	
	Ateliers, conférences et réunions - Rencontres festives	<u>Produits transformés</u> Plats de fonio, riz, pâte Junabio, Firsty, Champizo...Fruits mixés /	Occasionnel (par rapport aux activités) et au nombre de participants	Achat direct Restaurateurs Altitude concept pour les mets et certains jus.	Pour les jus, directement chez les producteurs-

ANNEXE 6 : Quelques données sur les organisations de producteurs (Togo)

Coordination Togolaise des Organisations Paysannes et de Producteurs (CTOP)

La CTOP rassemble aujourd'hui 17 Organisations de Producteurs d'approche filière ou territoire à caractère associatif ou syndical. Elle a pour but de promouvoir et de défendre en permanence la valeur d'une agriculture professionnelle, compétitive, dynamique et durable au service des exploitations agricoles paysannes familiales. Pour ce faire, elle s'est engagée notamment à assurer au plan national, sous régional et international, la représentation des organisations paysannes togolaises et défendre leurs intérêts. La CTOP n'intervient pas dans la commercialisation de produits directement.

Depuis ces dernières années, la CTOP s'est engagée sur la promotion des achats institutionnels. C'est ainsi qu'en 2013, elle a animé une réflexion conjointement avec le Programme alimentaire mondial (PAM), l'UE et le Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de la Pêche (MAEP) pour promouvoir l'achat direct du PAM avec les OP du Togo. Les échanges ont permis de comprendre que le blocage à l'adoption de telles pratiques se situait au niveau du Gouvernement qui réalisait les achats locaux à travers l'ANSAT qui, elle-même revendait au PAM. La CTOP a donc développé un argumentaire de plaidoyer pour redonner à l'ANSAT ses attributions initiales. Outre ce plaidoyer au niveau du PAM, la CTOP mène des actions de plaidoyer avec les autres acteurs (OADEL, OSC, ONG) auprès du Gouvernement pour l'adoption des textes sur la consommation de produits locaux dans les structures et institutions et les achats institutionnels. Enfin, la CTOP, en attendant l'effectivité de la décentralisation, envisage des actions à l'endroit des collectivités locales dans la perspective des approvisionnements des cantines scolaires à partir des produits locaux des OP.

Centrale des Producteurs de Céréales (CPC)

La CPC est devenue une coopérative loi OHADA qui regroupe les organisations de producteurs de Céréales : Maïs, riz, sorgho, Fonio, Mil en conventionnel ainsi que les producteurs de soja conventionnel et un peu biologique. Elle est composée par 5 Unions Régionales des Organisations de Producteurs de Céréales (UROPC) membres qui regroupent 105 Unions départementales (UDOPC) qui elles-mêmes regroupent, 1 118 coopératives, avec 39 magasins, une capacité de stockage de 6 000 tonnes, et 45 000 membres.

La CPC s'implique dans la commercialisation comme ses démembrements au niveau régional ou local. Il y a aussi des magasins de la CPC et des magasins locaux dans les villages. Tous les niveaux d'OP doivent se mobiliser et se responsabiliser pour rechercher des marchés. Le captage des volumes produits au sein des OP pour répondre aux marchés est cependant un souci car les producteurs vendent souvent de façon individuelle, suivant leurs besoins financiers (obligations pour rembourser les crédits) et les diverses propositions qu'ils peuvent avoir sur les marchés ou surtout auprès de commerçantes (qui parfois leurs ont facilité un

préfinancement). Il faudrait une bonne sensibilisation des producteurs pour mieux expliquer les enjeux de vendre à leurs OP.

Pour le maïs la CPC essaie de développer des contacts et marchés, que ce soit avec des marchés institutionnels ou privés (nationaux ou à l'exportation). Ce n'est que depuis quelques années que les organisations paysannes sont autorisées à exporter leurs produits. La commercialisation du maïs reste cependant compliquée il n'y a pas de marché, ou avec des prix bas en dessous des coûts de production des unités de production du Togo (coûts plus élevés que dans d'autres pays voisins du fait de rendements plus faibles).

Pour la commercialisation du riz, les OP de la CPC essaient de trouver des marchés privés ou publics, mais il y a peu de demandes (avec souvent une image de riz de mauvaise qualité)

ROAC (Réseau Ouest Africain des Céréaliers)

Le ROAC est un réseau régional d'OP dont les objectifs sont de créer un environnement favorable pour une libre échange des céréales, promouvoir le commerce inter-régional , promouvoir les chaînes de valeur, influencer les politiques et accompagner les petits producteurs pour l'accès aux marchés

Le ROAC n'a pas, pour le moment de stratégie en matière d'achats institutionnels. Il prévoit cependant dans les années avenir, de mettre en place des stratégies d'accompagnement de ses membres :

- avec la diffusion d'information/communication pour accompagner les OP dans les appels de la réserve régionale de l'ARAA,
- avec la création d'une bourse régionale de produits viviers pour résoudre une partie des difficultés liées aux achats institutionnels au niveau national et régional

Entreprises de services et organisation de producteurs (ESOP)

Le modèle ESOP, c'est la création d'une entreprise qui associe organisations de producteurs et entreprises de services, puis accompagne la valorisation des produits tout au long de la chaîne de valeur. Les ESOP agissent sur la production, via des services aux producteurs, puis gèrent le transport, la transformation, le conditionnement et la commercialisation.

ESOP Riz + ESOP semences de riz

Il existe au Togo 13 ESOP Riz + 2 ESOP de semences de riz. Ces 13 ESOP riz transforment le riz paddy en riz conditionné sous la marque Délice. Elles produisent 10 000 tonnes / an de riz conditionné. L'ESOP semences de riz assure aux producteurs de trouver toujours de bonnes semences à un prix abordable. Le goût du riz local est différent du riz importé car il est en effet moins sec donc plus pâteux que le riz importé. Pour avoir un produit moins pâteux, le riz Délice est stocké 3 mois avant de le décortiquer / polir pour le sécher un peu. Il serait difficile de le stocker plus longtemps car cela représente un coût du stockage et des contraintes en trésorerie.

A titre d'exemple l'ESOP Riz de Notsè est une Sarl au capital de 3 070 000 FCFA œuvrant dans le domaine de l'agro-alimentaire. L'ESOP a été créé en 2009 avec des phases test jusqu'en 2011 pour le démarrage des activités. Les principales activités de l'ESOP Riz de Notsè sont :

- Organisation des producteurs en tontines commerciales
- Mise à disposition des semences certifiées
- Appuis techniques aux producteurs
- Mis en relation des producteurs avec les IMF
- Collecte du riz paddy auprès des producteurs
- Transformation du riz paddy en riz blanc
- Commercialisation du riz blanc

Au début de ses activités, l'ESOP a développé ses marchés avec des clients consommateurs individuels, puis les supermarchés et les grandes boutiques, et les restaurateurs. Depuis l'année 2017, elle a diversifié sa clientèle en obtenant des commandes des structures publiques et privées.

- Avec la Brasserie de Bière du Togo, grâce à l'appui de ETD et du MAEH, une commande de 700 tonnes de riz a été réalisée. En 2018, un contrat a été signé pour la livraison de 1080 tonnes (90 tonnes par mois). Mais seule 20% de la production de ESOP est livrée à la brasserie et les 80% sont mis sur le marché pour la consommation.
- Avec des structures privées ou publiques telles que : la CEET : Compagnie d'Énergie et d'Électricité du Togo , l'ASECNA : Agence pour la Sécurité et la Navigation Aérienne en Afrique et à Madagascar, TDE, Compassion Togo, etc. Ces structures achètent généralement en fin d'année pour leur personnel. Certaines de ces structures ont créé des coopératives de personnel et des contrats de moins d'un an sont signés avec elles pour des paiements échelonnés.

ESOP soja, + ESOP semences de soja

6 ESOP soja transforment 8000 tonnes de soja qui partent à l'export, dont 2000 tonnes de soja en biologique. Par ailleurs 500 tonnes sont réservées pour le marché local pour les farines infantiles et la provenderie. L'ESOP de semences de soja (à Blita) permet d'apporter des semences de qualité.

Le marché du soja bio pour l'exportation est très attractif et il y a une surenchère, mais cela cause problème pour le marché national car les producteurs et leurs ESOP ne veulent plus vendre aux provenderies. Les aviculteurs locaux en souffrent et ne peuvent pas développer l'élevage de poulets locaux qui sont de plus très concurrencés par les poulets congelés ou les œufs importés.

Les producteurs de soja se sont organisés également en Comité Interprofessionnel de la Filière Soja du Togo (CIFS).

ESOP d'ananas

2 ESOP transforment et commercialisent l'ananas. Elles ont un équipement pour fabriquer 3000 tonnes de jus local. La production n'est pas forcément biologique.

Pour les jus, diverses unités de transformation existent, à Lomé ou dans les régions, comme celle financée par la GIZ et UE qui est une entreprise de taille importante qui exporte du jus d'ananas bio (Jus DELICES), Liora, Junabio, ou Dim Gradse appuyée par AFL et Gradse à Sokodé a appuyé la création d'une unité de jus avec Gradse à Sokodé. Pour le marché local, le prix reste un problème : 500 Francs CFA alors que les autres jus sont autour de 300. |

ESOP de viande

3 ESOP se sont créées récemment pour la commercialisation de la viande (petits ruminants, poulets). Une d'elle développe un centre d'abatage (en cours d'obtention de tous les agréments). Ces ESOP vendent à des grossistes et doivent avoir une production régulière.

Autres ESOP

Il existe également 1 ESOP de manioc, 2 ESOP de miel.

ANNEXE 7: Quelques données sur l'offre de produits agricoles sur les marchés institutionnels (Togo)

OP

Vendeur	Acheteur	Produits fournis	Volumes et budget	Contrats	Remarques
CCP	Réserve de l'ARAA	maïs	3 800 tonnes (2017)		Tentative mais appel d'offre perdu car cout trop élevé (productivité du maïs basse au Togo)
CCP	ANSAT		3690 tonnes (2010)		
CCP	PAM pour des sinistrés, via ANSAT aussi	maïs	2000 tonnes		
OP membres CCP	HCR / PAM	maïs			

(Acheteur privé)

Vendeur	Acheteur	Produits fournis	Volumes et budget	Contrats	Remarques
CPC	Premium Food (Ghana)	Maïs (pour farine)	520 tonnes (mais 5000 demandées)		La CPC n'a pas pu fournir le 5000 tonnes demandées. Problèmes d'aflatoxines et de transport

Restaurateurs / hôteliers

Vendeur	Acheteur	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Hôtel Safari	Clientèle du restaurant (étrangère notamment) et séminaires parfois	Divers plats africains : poulet arachide, fofou, etc. Suggestions du jour (un peu moins cher). avec des plats des recettes du livre			
St Manick	clients sont surtout des étrangers et des projets, des institutions quand il y a des événements (par exemple Plan Togo / CEDEAO...)	plats du livre dans le menu. Et surtout quand il y a des réceptions, des buffets. Il met des choses très variées pour que cela plaise à tout le monde	3 séminaires par mois de 80 personnes (maintenant plutôt 2 par mois)		Restaurant qui marchait bien avant mais l'activité a baissé. Les gens trouvent trop cher (5000 / 6000 les plats).

Transformateurs / transformatrices

Vendeur	Acheteur	Produits	Volumes et budget	Contrats	Remarques
Liora entreprise	ICAT (Ministère de l'agriculture – journée du 1er mai)	Jus de fruits		Gré à gré, payé au comptant	
	Allo restau (intermédiaire privé)	Jus de fruits		Payé au comptant	
vitrine du terroir COTPAT	Ministère Agriculture Hôtel IBIS	Jus de fruits		Payé au comptant	

ANNEXE 8: Les acteurs impliqués sur le programme cantines scolaires (Togo)

Source : Rapport définitif de l'étude sur l'extension des cantines scolaires au Togo, (ANADEB, mars 2019, 54p)

Acteurs de mise en œuvre des cantines scolaires	Interventions
Gouvernement	Le Ministère du développement à la base, de l'artisanat, de la jeunesse et de l'emploi des jeunes assure le leadership du programme en collaboration avec les ministères techniques, entre autres le ministère chargé de l'Enseignement Primaire et Secondaire, le ministère de l'agriculture, le ministère de la santé. Le programme est coordonné depuis septembre 2017 par l'Agence Nationale d'Appui au Développement à la Base (ANADEB).
Agence Nationale d'Appui au Développement à la Base (ANADEB)	L'ANADEB a la responsabilité de la gestion générale et du financement du projet, ainsi que la sélection, le recrutement et le transfert des fonds aux ONG régionales. L'ANADEB, structure professionnelle de référence au service du développement à la base, a acquis une importante expérience dans la mise en place d'infrastructures socio-collectives de base et de renforcement de capacités des organisations à la base, permettant aux communautés de disposer d'atouts favorables à la mise en œuvre efficiente de l'alimentation scolaire.
Banque Mondiale (BM)	Cette institution est l'acteur clé car pendant huit ans, elle a constitué la seule source de financement de l'opération, avec un rôle de transfert de connaissances également. Son conseil a approuvé le PDC le 26 juin 2008 pour un montant de 17,2 millions de dollars US. Un mois après son effectivité, il y eut accord pour un financement additionnel de 7 millions de dollars US, dans le cadre du fonds fiduciaire pour la réponse à la crise mondiale des denrées alimentaires. Ce financement additionnel a permis le démarrage des cantines scolaires au sein du PDC. En 2014, elle a octroyé un crédit de 5 millions de dollars US pour la couverture alimentaire de 164 écoles au profit de 35 000 écoliers à travers le PDCPlus.
PAM	L'intervention de cette agence onusienne est tardive mais intensive. Datant de 2012, elle consiste à un appui apporté au gouvernement sur le plan stratégique à travers un projet appelé Promotion d'une alimentation scolaire durable au Togo. Une phase opérationnelle pilote est attendue. L'aide s'étend au renforcement des capacités des acteurs opérationnels. Il a également apporté un appui technique et financier : <ul style="list-style-type: none"> ☒ A la mise en place du système d'information de suivi-évaluation des cantines scolaires notamment la conception de la base de données et la dotation du MEPSFP en matériel informatique ; ☒ A l'élaboration d'un manuel de suivi-évaluation des cantines scolaires ; ☒ Elaboration de guide de ciblage des établissements, de mise en place et de gestion de cantines scolaires ; ☒ Au déploiement du dispositif de suivi-évaluation dans chaque DRE.

ONG (ONG ADRA TOGO/ Croix-Rouge Togolaise/ ONG CADI TOGO/ ONG SOS VITA/ ONG RADAR/ ONG ADESCO / ONG SAR AFRIQUE/ ONG MECAP FR TOGO/ ONG TRAX)	<p>Elles organisent et mettent en œuvre les activités d'alimentation scolaire sur le territoire géographique qu'elles desservent. Leurs responsabilités comprennent notamment : • la signature des contrats et le transfert des fonds opérationnels aux COGEP locaux, ainsi que la vérification du respect des règles d'exécution; • la vérification des reçus ; • l'autorisation de décaissement ; • la vérification quotidienne du nombre d'enfants enregistrés à l'école ; • le suivi de la qualité et de la quantité des repas ; • la transmission de rapports sur les questions financières à l'équipe de gestion au niveau central; • la divulgation aux enseignants et parents d'informations sur le programme et sur les activités concomitantes tels que le déparasitage; • l'assurance de la conformité aux normes de manipulation des aliments.</p>
Comités de Gestion des Ecoles Primaires (COGEP)	<p>Les COGEP jouent sur une base volontaire, un rôle dans la gestion des écoles. Dans le cadre des cantines scolaires, ils sont notamment responsables de l'exécution quotidienne et du suivi de la qualité et de la quantité des repas.</p>
Mamans cantines	<p>Elles fournissent essentiellement les services liés aux repas (l'approvisionnement, l'achat, la préparation des aliments et la distribution des repas sur place). Elles sont rémunérées sur la base des repas individuels distribués (165 F CFA par repas et par élève par jour) à hauteur de 12% (Rapport, 2016). Il s'agit généralement des femmes volontaires, en l'occurrence, celles qui préparaient et vendaient de la nourriture aux élèves dans les écoles. Elles doivent présenter un état sanitaire exempt de toutes maladies contagieuses attesté par des examens médicaux et un carnet de santé professionnel à jour, délivré par les services sanitaires compétents et renouvelés tous les six mois. En vue de leur permettre d'accomplir convenablement leur mission, ces mamans cantines ont bénéficié de formations sur la sécurité alimentaire de base, les normes d'hygiène, la comptabilité de base et la gestion commerciale élémentaire.</p>
Les organes administratifs des écoles	<p>Ce sont principalement les Directeurs des établissements appuyés par les instituteurs. Ils sont très impliqués dans les procédures quotidiennes du projet et sont responsables du décompte des enfants présents chaque jour à l'école et de la transmission de ce nombre aux mamans cantines. Ils remplissent les carnets en fonction du nombre d'élèves ayant mangé et contrôlent la qualité et la quantité de repas servis par les mamans. Ce rôle est déterminant dans le mécanisme de suivi-évaluation opérationnalisé avec l'appui du PAM.</p>
Les Associations des parents d'élèves (APE)	<p>Elles jouent sur une base volontaire un rôle majeur dans la gestion des écoles rurales. Dans le cadre des cantines scolaires, elles sont notamment responsables de l'exécution quotidienne et du suivi de la qualité et de la quantité des repas en vérifiant que la qualité des repas et les procédures de distribution sont conformes aux normes. Au sein de l'APE, il est créé le Comité des Parents d'Elèves dénommé CPE chargé de la présentation de compte des repas servis et du décaissement du budget au profit des mamans cantinières pour l'approvisionnement.</p>

UNICEF, MAS et MEPSA	Sur insistance du Ministère de l'Action Sociale d'une part et d'autre part du Ministère chargé de l'Enseignement primaire, l'UNICEF a accepté d'apporter son aide uniquement pendant le temps de soudure en milieu rural, c'est à dire le temps de semis qui dure en moyenne trois mois. Ainsi, au cours de l'année scolaire l'UNICEF n'intervenait que trois mois dans les zones cibles des deux régions (Kara et Savanes) par le biais de l'ONG Aide et Action. L'action de l'UNICEF a duré seulement cinq (5) ans suite aux apports momentanés des parents pendant la récolte.
CRS et USAID	L'USAID était le partenaire financier de l'action caritative de Catholic Relief Service qui est une ONG internationale qui a été introduit en 1985 à la demande du Ministère de l'Éducation Nationale pour mettre en place des cantines scolaires sur toute l'étendue du territoire afin de permettre aux élèves des zones rurales démunies d'avoir un repas équilibré chaque jour d'école. Elle appuyait aussi les cantines par des vivres composés d'huile de soja et de farine de blé. Pour bénéficier de ce couvert, il était demandé à chaque enfant inscrit, une contribution de 100 FCFA/mois. L'expérience avec cette ONG est reconnue pour être la plus durable de celles qui relèvent du passé. Elle a duré 10 ans.