



<b>MINISTRE DU COMMERCE, DE L'INDUSTRIE DE LA PROMOTION DU SECTEUR PRIVE ET DU TOURISME</b> -----	<b>REPUBLIQUE TOGOLAISE</b> <i>Travail – Liberté - Patrie</i> -----
<b>SECRETARIAT GENERAL</b> -----	
<b>SECRETARIAT DE MISE EN ŒUVRE DU CADRE INTEGRE ET RENFORCE</b> -----	
<b>PROJET DE RENFORCEMENT DES CAPACITES PRODUCTIVES ET COMMERCIALES DE LA FILIERE SOJA AU TOGO</b>	



# ETUDE DIAGNOSTIQUE DE LA FILIERE SOJA AU TOGO

## Rapport définitif



**Août 2016**

## **ADA Consulting Africa**

*Bureau d'Expertise, de Conseils et d'Assistance pour le Développement en Afrique*  
777 Rue de l'OCAM, 07 BP : 14 284 Tél (228) 22 20 09 33/22 32 62 17/90 01 77 45  
E-mail : [cabinetada@yahoo.fr](mailto:cabinetada@yahoo.fr); Site web : [adaconsultingafrica.com](http://adaconsultingafrica.com) - Lomé-Togo

## Sommaire

Sommaire .....	2
Liste des tableaux .....	7
Liste des schémas .....	9
Liste des photos .....	9
Liste des cartes .....	9
Liste des acronymes .....	10
FICHE SIGNALÉTIQUE DU TOGO.....	16
INTRODUCTION.....	17
1. PRESENTATION DU TOGO, DU CADRE INTEGRE RENFORCE ET DE LA METHODOLOGIE.....	19
1.1. BREVE PRESENTATION DU TOGO .....	19
1.1.1. Données générales sur le Togo.....	19
1.1.2. Données générales sur les situations économique et sociale du Togo.....	20
1.1.2.1. Situation économique.....	20
1.1.2.2. Situation sociale.....	20
1.1.2.3. Enjeux de développement .....	21
1.1.3. Données générales sur le secteur agricole .....	21
1.2. BREVE PRESENTATION DU CADRE INTEGRE RENFORCE (CIR).....	23
1.2.1. Définition du Cadre Intégré Renforcé .....	23
1.2.2. Objectifs du Cadre Intégré Renforcé .....	23
1.2.3. Partenaires du Cadre Intégré Renforcé.....	23
1.2.4. Eléments constituant le Cadre Intégré Renforcé.....	24
1.2.5. Opportunités du CIR .....	24
1.3. APPROCHE METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE.....	24
2. RESULTATS DE L'ETUDE .....	27
2.1. ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT POLITIQUE.....	27
2.1.1. Politiques agricoles communautaires .....	27
2.1.1.1. Politique Agricole de la CEDEAO (ECOWAP) .....	27
2.1.1.2. Politique Agricole de l'Union (PAU) .....	28
2.1.2. Politiques agricoles togolaises.....	29
2.1.3. Analyse de la Politique commerciale des produits agricoles et agro-industriels .....	31
2.1.4. Analyse de la fiscalité des entreprises de transformations et de commercialisation des produits agricoles.....	32
2.2. APERÇU TECHNIQUE SUR LA FILIERE SOJA AU TOGO.....	34
2.2.1.1. Délimitation et caractérisation des zones de production.....	34
2.2.1.2. Atouts et contraintes physiques .....	34
2.2.2.1. Carte d'intensité de l'occupation des sols au Togo.....	35
2.2.2.2. Evolution de l'occupation des sols dans le cadre de la production du soja .....	37
2.2.2.3. Carte des ressources en terre du Togo .....	37

Carte 3: Carte des ressources en terres du Togo .....	38
2.2.2.4. Interprétation de quelques résultats d'analyses des sites de prélèvement.....	39
2.2.2.4.1. Sites de prélèvement de la région des Savanes .....	39
2.2.2.4.2. Sites de prélèvement de la région Centrale .....	39
2.2.2.4.3. Sites de prélèvement de la région Maritime.....	39
2.2.2.5. Niveaux de production du soja au Togo en fonction des préfectures en 2015 .....	40
2.2.2.6. Aptitude culturale du sol du Togo pour la culture du soja .....	40
Carte 4: Carte des niveaux de production du soja au Togo en fonction des préfectures en 2015 .....	41
2.3. APERÇU SUR LE MAILLON PRODUCTION DE LA FILIERE SOJA AU TOGO .....	42
2.3.1. Acteurs du Maillon Production.....	42
2.3.1.3. Structures d'appui technique aux producteurs/trices .....	45
2.3.1.4. Structures de financement des producteurs de Soja .....	48
2.3.2. Evaluation du potentiel de production du Soja au Togo .....	48
2.3.2.1. Facteurs de production du Soja au Togo .....	48
2.3.2.2. Système d'exploitation des producteurs.....	51
2.3.2.3. Système de production du Soja au Togo .....	52
2.3.2.4. Structure de la production du Soja au Togo.....	54
2.3.2.4. Opérations post-récolte du Soja au Togo.....	59
2.3.2.5. Destinations de la production du Soja au Togo .....	59
2.3.2.6. Chaînes de valeur du Soja brut au Togo .....	60
2.3.3. Commercialisation du soja graine par les producteurs/trices au Togo.....	60
2.3.3.1. Achat, lieux de vente, proportion vendue et stratégies de vente .....	60
2.3.3.2. Périodes et motivation de vente.....	60
2.3.4. Prix de vente aux producteurs de Soja au Togo .....	61
2.3.5. Relations développées par les producteurs de Soja au Togo .....	62
2.3.5.1. Relations entre les producteurs et les fournisseurs d'intrants .....	62
2.3.5.2. Relations entre les producteurs et les fournisseurs de services financiers.....	62
2.3.5.3. Relations entre les producteurs et les acheteurs de soja.....	62
2.3.5.4. Interrelations des différents acteurs du Maillon Production .....	63
2.3.5. Etude financière de la production de Soja au Togo.....	63
2.3.5.1. Compte d'exploitation de la production de Soja au Togo.....	63
2.3.6. Etude économique du Maillon Production Soja au Togo.....	68
2.3.6.1. Revenu moyen tiré par un producteur de soja au Togo .....	68
2.3.6.2. Contribution du Maillon Production à la création d'emploi .....	69
2.3.6.3. Impact économique du Maillon Production.....	69
2.3.7. Analyse FFOM du maillon production.....	70
2.4. APERÇU SUR LE MAILLON COMMERCIALISATION DU SOJA BRUT AU TOGO .....	71
2.4.1. Acteurs de la commercialisation du Soja brut.....	71
2.4.1.1. Structures de commercialisation du Soja brut .....	71
2.4.1.2. Services d'appui technique à la commercialisation du Soja brut.....	71

2.4.1.3. Structures d'appui financier de la commercialisation du Soja brut.....	72
2.4.1.4. Transporteurs du Soja brut.....	73
2.4.2. Caractéristiques des marchés internes de Soja brut .....	73
2.4.3. Analyse de l'offre et de la demande des graines de Soja .....	73
2.4.3.1. Niveau de l'offre des graines de Soja.....	73
2.4.3.2. Analyse de la demande des graines de Soja .....	74
2.4.3.2.1. Analyse de la demande des graines de Soja à utilisation interne .....	75
2.4.3.2.2. Analyse de la demande des graines de Soja à l'exportation.....	75
2.4.4. Approvisionnement du Soja brut par les acteurs de commercialisation .....	76
2.4.4.1. Stratégies d'approvisionnement des acteurs de commercialisation.....	76
2.4.4.2. Stratégies d'approvisionnement de certaines OP de commercialisation .....	78
2.4.6. Vente du soja graine .....	79
2.4.6.1. Débouchés au niveau national .....	79
2.4.6.2. Débouchés au niveau international.....	79
2.4.7. Circuits commerciaux des graines de soja.....	81
2.4.7.1. Circuits commerciaux externes du soja brut.....	81
2.4.7.2. Circuits commerciaux internes du soja brut.....	81
2.4.8. Etude financière des acteurs de la commercialisation du soja brut .....	84
2.4.8.1. Comptes types des acteurs de commercialisation du Soja biologique.....	84
2.4.8.2. Comptes types des acteurs de commercialisation (Soja conventionnel).....	87
2.4.9. Etude économique du Maillon Commercialisation Soja Brut.....	89
2.4.9.1. Revenu moyen tiré pour les acteurs de la commercialisation de soja en 2015 .....	89
2.5. APERÇU SUR LE MAILLON TRANSFORMATION DE LA FILIERE SOJA AU TOGO.....	94
2.5.1. Acteurs de transformation de Soja dans les régions .....	94
2.5.1.1. Situation des coopératives/groupements de transformation du Soja .....	94
2.5.1.2. Situation des entreprises de transformation du Soja.....	94
2.5.1.3. Transformateurs/trices individuels du Soja au Togo .....	95
2.5.1.4. Structures d'appui technique aux transformateurs/trices du Soja .....	95
2.5.1.5. Structures de financement des transformateurs/trices de Soja .....	96
2.5.1.6. Equipementiers.....	96
2.5.2. Approvisionnement du Soja brut par les transformateurs.....	96
2.5.3. Evaluation du potentiel de transformation du Soja dans les régions .....	96
2.5.3.1. Produits et types de transformation du Soja au Togo .....	96
2.5.3.2. Quantités annuelles de quelques principaux produits de Soja au Togo.....	99
2.5.3.3. Chaînes de valeurs ajoutées des produits dérivés du Soja.....	100
2.5.3.4. Distribution des activités suivant le genre .....	100
2.5.4. Présentation des modes de conditionnement au regard des normes commerciales nationales, sous régionales et internationales .....	100
2.5.4.1. Normes commerciales des produits .....	100
2.5.4.2. Qualité des produits dérivés.....	101

2.5.4.3. Présentation des modes de conditionnement .....	101
2.5.4. Situation de la sécurité sanitaire des produits dérivés du Soja au Togo .....	103
2.5.4.1. Etat actuel de la sécurité sanitaire dans le maillon de la transformation du soja et de ses produits dérivés .....	104
2.5.5. Vente des produits dérivés du soja par les transformateurs .....	105
2.5.5.1. Destinations des ventes des produits dérivés du soja .....	105
2.5.5.2. Circuits de distribution des produits dérivés .....	106
2.5.7. Etude économique du Maillon Transformation.....	110
2.5.7.1. Revenu moyen tiré pour les transformateurs de Soja en 2015 .....	110
2.5.7.2. Contribution du maillon à la création d'emplois .....	111
2.5.7.3. Impact économique du maillon sur la filière .....	112
2.5.7. Analyse FFOM du Maillon Transformation .....	113
2.5.7.1. Tableau d'analyse FFOM du Maillon Transformation .....	113
2.6. APERÇU SUR LE MAILLON COMMERCIALISATION DES PRODUITS DERIVES .....	114
2.6.1. Acteurs de la commercialisation des produits dérivés du soja.....	114
2.6.2. Commercialisation des produits dérivés du soja .....	114
2.6.2.1. Analyse de l'offre et de la demande des produits dérivés.....	114
2.6.2.2. Lieux de vente et proportion vendue sur le plan national.....	115
2.6.2.3. Période de vente, Prix de vente et habitudes d'achat.....	115
2.6.2.4. Exportation des produits dérivés .....	116
2.6.4.5. Analyse genre.....	116
2.6.5. Analyse FFOM de la commercialisation des produits dérivés de soja.....	116
2.7. APERÇU SUR LA STRUCTURE DES PRIX DU SOJA ET CONTRIBUTION DE LA FILIERE AU PIB NATIONAL .....	117
2.7.1. Structure du prix du Soja .....	117
2.7.1.1. Structure des prix du Soja grain.....	117
• Structure des prix du Soja bio.....	117
• Structure des prix du Soja conventionnel dans le circuit court.....	118
2.7.2. Contribution globale de la filière à la création de la richesse au plan national.....	121
2.8. ANALYSE DE LA COMPETITIVITE DE LA FILIERE SOJA .....	122
2.8.1. Analyse de la compétitivité au niveau des critères de qualité .....	122
2.8.1.1. Analyse des critères de qualité intrinsèque du Soja du Togo .....	122
2.8.1.2. Analyse des critères physiques de qualité du Soja du Togo.....	122
2.8.2. Analyse de la compétitivité au niveau du prix .....	122
2.9. FINANCEMENT ET ENCADREMENT DE LA FILIERE .....	124
2.10. DONNEES DISPONIBLES ET REPONSES AUX PREOCCUPATIONS D'ORDRE TRANSVERSAL .....	126
2.10.1. Genre.....	126
2.10.2. Emploi des jeunes.....	126
2.10.3. Emploi des Femmes .....	127
2.10.4. VIH / SIDA .....	127

2.10.5. Handicap .....	127
2.10.6. Mesures environnementales et sociales dans la filière.....	128
2.11. ANALYSE D'ETABLISSEMENT DES LIENS ENTRE LE SECTEUR AGRICOLE ET LES AUTRES SECTEURS	128
2.11.1. Décentralisation et Collectivités territoriales .....	128
2.11.2. Techniques de l'Information et de la Communication (TIC).....	129
2.11.3. Aménagement du territoire.....	129
2.11.4. Industries agroalimentaires .....	130
2.11.5. Développement à la base .....	130
2.11.6. Recherche/Formation .....	130
2.12. REFERENCES NECESSAIRES POUR LA MESURE DES PROGRES REALISES PAR LE PROJET.....	131
3. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS .....	133
3.1. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS DU MAILLON PRODUCTION.....	133
3.1.1. Mise en œuvre d'une politique pour la promotion de la recherche agronomique, de l'innovation, des technologies modernes, de la motorisation de l'agriculture (petite mécanisation, mécanisation à grande échelle) .....	133
3.1.1.1. Recherche agronomique et technologies modernes .....	133
3.1.1.2. Motorisation (petite et à grande échelle) .....	134
3.1.2. Amélioration de la productivité dans les parcelles de soja dans les régions .....	134
3.1.3. Orientation ou recours aux Organismes biologiquement modifiés.....	134
3.1.4. Développement des meilleures stratégies d'approvisionnement en intrants.....	135
3.1.5. Production irriguée de soja au Togo.....	135
3.1.6. Orientation du soja vers une production biologique.....	135
3.1.7. Meilleures stratégies de production du soja .....	136
3.2. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS DU MAILLON TRANSFORMATION.....	136
3.2.1. Nécessité de mettre en œuvre et d'accélérer la transformation.....	136
3.2.2. Orientations futures de la sécurité sanitaire.....	136
3.2.3. Promotion des organisations professionnelles de soja et leur structuration .....	136
3.2.4. Renforcement des capacités des différents acteurs de la transformation sur plusieurs thématiques..	136
3.2.5. Mise en place d'une politique de la sécurité sanitaire.....	137
3.3. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS DU MAILLON COMMERCIALISATION .....	138
3.3.1. Meilleures stratégies d'approvisionnement en soja .....	138
3.3.2. Meilleures stratégies de commercialisation du soja au niveau national, sous régional et international	138
3.3.3. Actions à mener dans le cadre de la compétitivité.....	139
ANNEXES .....	140
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....	176



## Liste des tableaux

Tableau 1 : Structure du TEC-CEDEAO .....	31
Tableau 2 : Synthèse des zones de production de Soja au Togo.....	34
Tableau 3 : Classes d'utilisation et d'occupation des terres, superficies, pourcentages et pourcentages de changement de 1975 à 2000.....	35
Tableau 4 : Principales organisations de producteurs de soja et leurs initiateurs.....	42
Tableau 5 : Nombre de ménages de producteurs de soja au Togo en 2012.....	43
Tableau 6 : Répartition par Région des producteurs/trices de Soja au Togo en 2015 .....	44
Tableau 7 : Situation des producteurs individuels des semences de soja au Togo au cours de la campagne 2015-2016 .....	45
Tableau 8 : Variétés de semences de soja .....	50
Tableau 9 : Evolution des quantités de semences certifiées de soja de 2010 à 2015 (Tonne) .....	50
Tableau 10 : Itinéraire technique du soja selon le type de main-d'œuvre, le sexe et l'âge.....	53
Tableau 11 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région Maritime .....	53
Tableau 12 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région des Plateaux .....	54
Tableau 13 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région Centrale .....	54
Tableau 14 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région de la Kara .....	54
Tableau 15 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région des Savanes.....	54
Tableau 16 : Superficies emblavées de soja au cours des années 2012 et 2015 au Togo (en Ha).....	55
Tableau 17 : Rendements de soja au cours des années 2012 et 2015 au Togo (en T/Ha).....	56
Tableau 18 : Production de soja au cours des années 2012 et 2015 au Togo (en Tonne).....	57
Tableau 19 : Evolution du prix moyen au producteur du soja brut (FCFA/kilogramme).....	61
Tableau 20 : Répartition des prix moyens de soja en fonction des régions (FCFA /Kg).....	62
Tableau 21 : Compte d'exploitation d'un hectare de soja dans la Région Maritime .....	64
Tableau 22 : Compte d'exploitation d'un hectare de soja dans la Région des Plateaux .....	65
Tableau 23 : Compte d'exploitation d'un hectare de soja dans la Région Centrale .....	65
Tableau 24 : Compte d'exploitation d'un hectare de soja dans la Région de la Kara.....	66
Tableau 25 : Compte d'exploitation d'un hectare de Soja dans la Région des Savanes.....	67
Tableau 26 : Revenu moyen tiré par un producteur de soja au Togo en 2015 .....	68
Tableau 27 : Recettes générées au niveau des producteurs des différentes régions (en FCFA).....	69
Tableau 28 : Valeurs ajoutées créées du Maillon Production Soja au Togo en FCFA.....	69
Tableau 29 : Analyse FFOM du Maillon Production au Togo.....	70
Tableau 30 : Services d'appui technique et leur soutien à la commercialisation du Soja brut .....	71
Tableau 31 : Structures d'appui financier à la commercialisation du Soja brut .....	72
Tableau 32: Données de production (en tonnes) de quelques pays de l'Afrique de l'Ouest .....	73
Tableau 33 : Projection de la production du soja à l'horizon 2020 au Togo .....	74
Tableau 34 : Quantité de la demande intérieure moyenne annuelle de soja au Togo (en tonnes).....	75
Tableau 35 : Demande intérieure moyenne annuelle de soja à l'exportation (en tonnes) .....	76
Tableau 36 : Evolution des exportations du soja grain (en tonnes) et de leurs valeurs (en FCFA) .....	80

Tableau 37 : Evolution des débouchés pour le soja brut (bio et conventionnel) à destination des cinq (05) espaces commerciaux (en Tonne) .....	81
Tableau 38 : Compte type d'un collecteur (Itinéraire : Villages de Sotouboua-Sotouboua-Lomé) .....	85
Tableau 39 : Compte type d'un exportateur (Lomé) .....	86
Tableau 40 : Compte type d'un exportateur (Villages de Sotouboua-Sotouboua- Lomé).....	87
Tableau 41 : Compte type d'un collecteur (Villages des Préfectures de l'Ogou et d'Anié vers Atakpamé» .....	88
Tableau 42 : Compte type d'un grossiste/détaillant avec itinéraire Atakpamé-Lomé.....	88
Tableau 43 : Emplois créés dans les entreprises et OP d'exportation du Soja .....	90
Tableau 44 : Recettes générées au niveau local (en FCFA) .....	91
Tableau 45 : Analyse FFOM du Maillon Commercialisation.....	92
Tableau 46 : Principales coopératives/groupements de transformation de soja au Togo.....	94
Tableau 47 : Principales entreprises de transformation du soja au Togo .....	95
Tableau 48 : Principaux transformateurs artisanaux, semi-industriels et industriels.....	99
Tableau 49 : Evolution des quantités des principaux produits transformés du soja au Togo .....	99
Tableau 50 : Compte d'exploitation de 100 litres de lait de soja .....	108
Tableau 51 : Compte d'exploitation d'une tonne de Soja torréfié .....	108
Tableau 52 : Compte d'exploitation de la transformation de 100 kilogrammes de fromage.....	109
Tableau 53 : Compte d'exploitation de 70 litres d'huile de Soja et de 275 kilogrammes de tourteaux.....	110
Tableau 54 : Emplois créés dans les structures formelles de transformation.....	111
Tableau 55 : Recettes générées pour les quatre produits dérivés du soja en 2015 (FCFA).....	112
Tableau 56 : Valeurs ajoutées créées pour quatre produits dérivés du soja en 2015 (FCFA).....	112
Tableau 57 : Tableau d'analyse FFOM du Maillon Transformation .....	113
Tableau 58 : Lieux de vente des principaux produits dérivés du soja .....	115
Tableau 59 : Prix de vente des principaux produits dérivés dans les marchés togolais en FCFA .....	116
Tableau 60 : Analyse FFOM de la commercialisation des produits dérivés de Soja .....	116
Tableau 61 : Structure des prix de soja bio dans le circuit direct de commercialisation au Togo .....	117
Tableau 62 : Structure du prix du soja bio dans le circuit court .....	118
Tableau 63 : Structure du prix en détail du soja conventionnel (Marchés urbains de Lomé) .....	118
Tableau 64 : Structure du prix à la consommation de lait de soja sur les marchés togolais.....	119
Tableau 65 : Structure du prix de vente du soja torréfié .....	119
Tableau 66 : Structure du prix de vente du fromage de soja au consommateur.....	120
Tableau 67 : Structure du prix de vente à la consommation de l'huile de soja au Togo.....	120
Tableau 68 : Structure du prix de vente du tourteau de soja.....	120
Tableau 69 : Comparaison des marges nettes des producteurs/transformateurs (FCFA/Kg) .....	121
Tableau 70 : Répartition de la valeur ajoutée créée dans la filière .....	121
Tableau 65: Indicateurs de mesure de la performance de la filière soja au Togo .....	131



## Liste des figures

Figure 1 : Proportion des producteurs de soja par sexe et par région .....	43
Figure 2 : Circuit de production de semences de soja au Togo .....	50
Figure 3 : Taille des exploitations agricoles .....	55
Figure 4 : Répartition de la production nationale de soja.....	60
Figure 5 : Revenus moyens tirés de la vente de soja par région .....	68
Figure 6 : Circuits de commercialisation du soja brut conventionnel dans la vente à un transformateur .....	82
Figure 7 : Circuits de commercialisation du soja brut conventionnel en cas de la vente à un exportateur .....	83
Figure 8 : Circuit de commercialisation du soja biologique au Togo .....	84

## Liste des schémas

Schéma 1: Interrelations entre les différents acteurs du Maillon Production Soja .....	63
Schéma 2 : Circuits de distribution du fromage, de viandes et de la brochette de Soja .....	106
Schéma 3 : Circuit de distribution du lait de Soja.....	106
Schéma 4: Circuits de distribution des farines de Soja .....	106
Schéma 5: Circuits de distribution de l'huile de Soja .....	107
Schéma 6 : Circuit de distribution du Soja torréfié .....	107
Schéma 7 : Circuit de distribution des tourteaux de Soja.....	107

## Liste des photos

Photo 1: Battage traditionnel du soja	Photo 2 : Battage mécanique du soja.....	59
Photo 3 : Conditionnement et stockage du Soja grain .....		59
Photo 4 : Quelques produits issus de la transformation du soja .....		97
Photo 5 : Quelques produits dérivés du soja transformé artisanalement.....		97
Photo 6: Quelques matériels utilisés lors du filtrage de la pâte de soja hydratée.....		98
Photo 7 : Broyeuse de soja électrique (à gauche) et à carburant au milieu) et torrificateur .....		98
Photo 8: Quelques matériels de la transformation semi industrielle.....		98
Photo 9: Emballages utilisés pour le conditionnement de l'huile de soja .....		102
Photo 10: Emballages utilisés pour le conditionnement de la farine de Soja .....		102
Photo 11: Emballages utilisés pour le conditionnement du lait et du yaourt de Soja.....		103
Photo 12: Emballages utilisés pour les autres produits dérivés du Soja .....		103

## Liste des cartes

Carte 1: Quelques sites de prélèvement.....	26
Carte 2: Carte d'intensité d'occupation des sols .....	36
Carte 3: Carte des ressources en terres du Togo .....	38
Carte 4: Carte de production du soja au Togo .....	41
Carte 5: Carte de synthèse des données sur le Maillon Production du soja au Togo .....	58

## Liste des acronymes

<b>AFITO</b>	: Association de Fournisseurs d'Intrants du Togo
<b>AGIDE</b>	: Association pour la Gestion Intégrée et Durable de l'Environnement.
<b>AGRISEF</b>	: Accès des Agriculteurs aux Services Financiers
<b>AOCT</b>	: Agricultural Organic Commodities Trade
<b>APCR</b>	: Association Paysanne pour la Communication des Ruraux
<b>APCS</b>	: Association Paysanne pour la Communication des Ruraux
<b>ARE</b>	: Association des Ruraux Epanouis
<b>BC</b>	: Bénéfice Comptable
<b>BF</b>	: Bénéfice Fiscal
<b>BPF</b>	: Bonnes Pratiques de Fabrication
<b>BPH</b>	: Bonnes Pratiques d'Hygiène
<b>CAF</b>	: Coûts Assurance Fret
<b>CAGIA</b>	: Centrale d'Achat et d'Approvisionnement des Intrants Agricoles
<b>CCI</b>	: Centre du Commerce International
<b>ONU DI</b>	: Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
<b>FAO</b>	: Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
<b>CDC</b>	: Cadres de Concertation
<b>CDCNIA</b>	: Cadres de Concertation pour les Négociations Internationales Agricoles
<b>CDI</b>	: Communication et Développement Intégral
<b>CIR</b>	: Cadre Intégré Renforcé
<b>CLCA</b>	: Caisse Locale du Crédit Agricole
<b>CNSS</b>	: Caisse Nationale de Sécurité Sociale
<b>CNUCED</b>	: Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
<b>COOPEC</b>	: Coopérative d'Epargne et de Crédit
<b>CORAF</b>	: Conseil Ouest et Centre Africain pour la Recherche et le développement Agricoles
<b>COTPAT</b>	: Coopérative des Transformateurs des Produits Agricoles du Togo
<b>CPC</b>	: Centrale des Producteurs de Céréales du Togo
<b>UROPC</b>	: Union Régionale des Organisations de Producteurs de Céréales
<b>CPCS</b>	: Commission de Pédologie et de Cartographie des Sols
<b>DD</b>	: Droits de Douanes
<b>DE</b>	: Direction de l'Elevage
<b>DPDA</b>	: Déclaration de Politique de Développement Agricole
<b>DCML</b>	: Direction du Conditionnement et de la Métrologie Légale
<b>DPV</b>	: Direction de Protection des Végétaux
<b>DSID</b>	: Direction des Statistiques Agricoles, de l'Informatique et de la Documentation
<b>DSRP</b>	: Documents de Stratégie de Réduction de la Pauvreté
<b>EADL</b>	: Entreprise Agricole pour le Développement Local
<b>ECOWAP</b>	: Politique Agricole de la CEDEAO
<b>EDEF</b>	: Emancipation de Développement Economique de la Femme
<b>EDIC</b>	: Etude Diagnostique sur l'Intégration Commerciale
<b>ESOP</b>	: Entreprise de Services et Organisations des Producteurs
<b>ETP</b>	: Evapotranspiration Potentielle
<b>F CFA</b>	: le Franc de la Coopération Financière en Afrique
<b>FASCIR</b>	: Fonds d'Affectation Spéciale pour le Cadre Intégré Renforcé
<b>FFOM</b>	: Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces
<b>FNFI</b>	: Fonds National de la Finance Inclusive
<b>FOB</b>	: Free On Board » « Sans Frais à Bord ».
<b>FRDA</b>	: Fonds Régional de Développement Agricole
<b>FUCEC</b>	: Faïtière des Unités Coopératives d'Epargne et de Crédit du TOGO
<b>GPS</b>	: Global Positioning System (en français Système Mondial de Positionnement)
<b>HACCP</b>	: Hazard Analysis Critical Control Point
<b>ICAT</b>	: Institut de Conseil et d'Appui Technique
<b>IFDC</b>	: Centre International pour la Fertilité des Sols et le Développement Agricole en Afrique
<b>IMF</b>	: Fonds Monétaire International
<b>IMF</b>	: Impôts Minimum Forfaitaire
<b>INH</b>	: Institut National d'Hygiène
<b>IMF</b>	: Institutions de Microfinances

<b>IRPP</b>	: Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques
<b>IS</b>	: Impôts sur les Sociétés
<b>ITRA</b>	: Institut Togolais de Recherche Agronomique
<b>JCAT</b>	: Jonction de Croissance Agricole eu Togo
<b>LGD</b>	: Ligue des Groupements pour le Développement
<b>MAEH</b>	: Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de l'Hydraulique
<b>MAEP</b>	: Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche
<b>MAPTO</b>	: Mouvement Alliance Paysans Togolais
<b>MASPFA</b>	: Ministère de l'Action Sociale, de la Promotion de la Femme et de l'Alphabétisation
<b>MCIPSPT</b>	: Ministère du Commerce, de l'Industrie, de la Promotion du Secteur Privé et du Tourisme
<b>MDBAJEJ</b>	: Ministère du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes
<b>MEF</b>	: Ministère de l'Economie et des Finances
<b>MVCP</b>	: Mission des Volontaires Contre la Pauvreté
<b>NEPAD</b>	: Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique
<b>NIF</b>	: Numéro d'Identification Fiscale
<b>NIOTO</b>	: Nouvelle Industrie Oléagineuse du Togo
<b>OADEL</b>	: Organisation pour l'Alimentation et le Développement Local
<b>ODD</b>	: Objectifs du Développement Durable
<b>OHADA</b>	: Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
<b>OMC</b>	: Organisation Mondiale du Commerce
<b>OMD</b>	: Objectifs du Millénaire pour le Développement
<b>ONG</b>	: Organisations Non Gouvernementales
<b>OPA</b>	: Organisations Professionnelles Agricoles
<b>OSC</b>	: Organisations de la Société Civile
<b>PASA</b>	: Projet d'Appui au Secteur Agricole
<b>PAU</b>	: Politique Agricole de l'Union
<b>PDDAA</b>	: Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine
<b>PIB</b>	: Produit Intérieur Brut
<b>PMA</b>	: Pays Moins Avancés
<b>PNDAT</b>	: Politique Nationale de Développement Agricole du Togo
<b>PNDC</b>	: Politique Nationale de Développement du Commerce
<b>PNIASA</b>	: Programme National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire
<b>PNUD</b>	: Programme des Nations Unies pour le Développement
<b>PONAT</b>	: Politique Nationale d'Aménagement du Territoire
<b>BPEC</b>	: Banque Populaire d'Epargne et de Crédit
<b>PPAAO</b>	: Programme de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest
<b>PVD</b>	: Projet Village et Développement
<b>RAFIA</b>	: Recherche, Appui et Formation aux Initiatives d'Auto développement
<b>RGB</b>	: Revenu Global Brut
<b>RGPH4</b>	: Quatrième Recensement Général de la Population et de l'Habitat
<b>RI</b>	: Redevance Informatique
<b>RNGI</b>	: Revenu Net Global Imposable
<b>RS</b>	: Redevance Statistique
<b>SARL</b>	: Société à Responsabilité Limitée
<b>SCAPE</b>	: Stratégie de Croissance Accélérée et de Promotion de l'Emploi
<b>SCOOPS</b>	: Société Coopérative Simplifiée
<b>SIAR</b>	: Système d'Information Agricole Régional
<b>SMOCIR</b>	: Secrétariat de Mise en œuvre du Cadre Intégré Renforcé
<b>SPROCA</b>	: Société de Produits Chimiques et Agricoles
<b>STEA</b>	: Société Trans Euro-Africa
<b>TF</b>	: Taxe Foncière
<b>TIC</b>	: Technologies de l'Information et de la Communication
<b>TP</b>	: Taxe Professionnelle
<b>TPU</b>	: Taxe Professionnelle Unique
<b>TVA</b>	: Taxe sur la Valeur Ajoutée
<b>UAR</b>	: Union des Agriculteurs de la Région
<b>UEMOA</b>	: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
<b>UNICAP</b>	: Union des Coopératives Agro-pastorales
<b>UR</b>	: Unions dans les Régions

**URCLEC** : Union Régionale des Caisses Locales d'Epargne et de Crédit  
**UTRAPAK** : Union des Transformatrices des Produits Agricoles de Kara  
**VIH/SIDA** : Virus de l'Immunodéficience Humaine / Syndrome d'Immunodéficience Acquise  
**WAGES** : Women and Associations for Gain both Economic and Social

### Liste des nomenclatures

<b>Codes</b>	<b>Indicateurs des produits</b>
120110	Fèves de soja de semences
120190	Fèves de soja, même concassées autres que de semences
120810	Farine de fèves de soja
150710	Huile de soja brute, même dégommée
150790	Autres huile de soja et fractions, non chimiquement modifiées
210310	Sauce de soja
230400	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction de l'huile de soja

## RESUME EXECUTIF

Le Cadre intégré renforcé (CIR) est un programme multi donateurs, qui opère pour favoriser la croissance économique et le développement durable et à affranchir un plus grand nombre d'individus de la pauvreté. Depuis Mai 2008, date à laquelle le Togo a accédé au programme, plusieurs activités ont été menées pour la promotion des exportations notamment dans les secteurs agricoles où il est ressorti de l'Etude diagnostique sur l'intégration commerciale (EDIC)<sup>1</sup> que pour pallier les difficultés que rencontre la filière coton, le Togo doit identifier d'une part, d'autres filières porteuses et élaborer pour elles des stratégies en leur donnant autant d'attention qu'on en a accordé à la filière coton d'autre part. À cet effet, le Togo a soumis au financement du Conseil du Cadre intégré renforcé, le projet de renforcement des capacités productives et commerciales de la filière soja pour une durée de 3 ans (2015-2017) qui vise à contribuer à l'accroissement des recettes d'exportation du soja et à l'amélioration des revenus des acteurs de la filière.

C'est à ce titre qu'une étude diagnostique de la filière soja est sollicitée en vue d'en relever les forces et faiblesses, les menaces et opportunités desquelles seront déclinées des stratégies de renforcement et de promotion de la filière. L'objectif global de cette étude est l'élaboration d'un diagnostic de la filière soja, en cohérence notamment avec la vision du Gouvernement, la Politique nationale d'aménagement du territoire (PONAT), la décentralisation, les Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) ou encore les Objectifs du développement durable (ODD), le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD/PDDAA), la Politique agricole commune des pays d'Afrique de l'Ouest (ECOWAP) ainsi que la Politique nationale de développement du commerce (PNDC).

Pour répondre à ces objectifs, une approche participative basée sur des consultations participatives de collecte de données en ateliers techniques a été adoptée. A cet effet, deux ateliers techniques régionaux de diagnostic participatif ont eu lieu à Kara du 13 au 14 Avril 2016 pour les régions des Savanes, de la Kara et Centrale et à Atakpamé du 18 au 19 Avril 2016 pour les régions Maritimes et Plateaux avec la participation des acteurs directs des différents maillons de la filière, les services d'appui et d'encadrements de la filière, les services financiers et les représentants des Directions Régionales du cadre institutionnel de l'Agriculture, du Commerce, du Développement à la base et de la Planification. Aussi, dans le but d'optimiser les résultats de l'étude, des entretiens de collecte des données complémentaires avec les producteurs, les commerçants et les transformateurs suivi des visites dans les entreprises de transformation en l'observation directe des infrastructures de transformation du soja afin d'apprécier le respect des normes de production, l'adéquation des infrastructures des entreprises de transformation aux normes de construction, le respect des mesures d'hygiène et de sécurité, ont-ils également eu lieu au lendemain de chaque atelier technique dans les régions.

Sur le plan pédologique, la collecte des données primaires a consisté à des études de transects de zones spécifiques de production (forte, moyenne et faible) productivité et le prélèvement de 100 profils d'échantillons représentatifs qui sont soumis à l'analyse physico-chimique au laboratoire de l'ITRA.

Il se dégage des résultats obtenus que le Soja qui est une plante, de nom scientifique: *Glycine max* (L.,1753), qui est revêtue de fins poils gris ou bruns avec des tiges dressées d'une longueur de 30 à 130 cm dont les feuilles sont trifoliées (portant rarement cinq folioles) et rappellent la forme générale des feuilles de haricot. Le soja se cultive dans toutes les régions économiques du Togo à des degrés divers. Les zones de fortes productions qui produisent en moyenne plus de 2000 tonnes de soja par campagne agricole sont les préfectures de Est Mono, Sotouboua, Tchamba, Oti et Tône, les zones de moyennes productions dont la production moyenne est comprise entre 500 et 2000 tonnes par campagne agricole sont Anié, Haho, Ogou, Blitta, Tchaoudjo, Dankpen, Kozah, Tandjouaré et Cinkassé et les zones de faibles productions où la production moyenne est inférieure à 500 tonnes par campagne agricole sont les autres préfectures.

<sup>1</sup> L'EDIC a été élaborée avec l'appui de la Banque Mondiale et a fait l'objet de validation au cours d'un atelier national en juin 2007

Un aperçu du maillon production de la filière montre qu'elle est dominée par des producteurs individuels, des groupements et coopératives (SCOOPS) dans presque toutes les régions. Les principales organisations des producteurs notamment les ESOP, MAPTO, APCR, CPC, UROPC, UNICAP, UAR-P, PEA Soja, CAP, etc. identifiées offrent des opportunités de crédits intrants et crédits espèces, de ventes groupées de soja et d'accès aux services techniques de l'ICAT et d'autres ONG aux producteurs membres. Selon les chiffres du dernier recensement agricole la production de soja est réalisée par 193 462 ménages représentant 38% des ménages agricoles au niveau national et les variétés communément cultivées sont PALMETTO, JUPITER, IXTRA 44, EV19, ISRA-2672, ANIDAZO, TGX-1448-2E et TGX-1910-14F qui sont certifiées ou non. La production des semences certifiées est passée de 3500 kg en 2010 à 309 250 kg en 2015 soit une augmentation moyenne annuelle d'environ 1456%.

La taille des parcelles de soja est en général comprise entre 0,25 et plus de 2 hectares caractéristiques des exploitations de types familiaux et individuels avec des rendements faibles qui varient entre 0,526 et 0,532 T/ha au cours de la période de 2012/2015 alors qu'il y a possibilité d'atteindre environ 3 à 4T/ha (ITRA, 2016). En effet, selon les acteurs, 95% de la production de soja est commercialisée et 5% est répartie entre l'autoconsommation (2%) et 3% est reconduit sous forme de semences. Au cours de la période 2012/2015, la production de soja a connu une évolution en dents de scies. De 89 432 tonnes en 2011, elle a atteint 24 572 tonnes en 2015 soit un taux moyen de régression annuelle de 18,13%.

L'analyse désagrégée des prix au producteur montre qu'ils varient de 193 à 281 FCFA le kilogramme en fonction des régions avec un prix moyen de 204 FCFA/kg. Cependant, compte tenu de la nature mercantile du soja, des relations formelles ou non sont développées sur le terrain entre certains producteurs et acheteurs se traduisant par l'organisation des producteurs et le financement de leurs productions de soja par les exportateurs, les collecteurs intermédiaires et les transformateurs.

Selon les études financière et économique, la production du soja est relativement rentable dans toutes les régions, cependant, le niveau de rentabilité est très faible. Sur le plan national, il se dégage de l'activité de production de soja une marge nette moyenne de 25. 868 FCFA à l'hectare par saison pour un revenu moyen du producteur de l'ordre de 17 891 FCFA. En termes d'emplois, 261 600 emplois dont 76 968 emplois directs 184 612 emplois temporaires sont créés dans le maillon production de soja au Togo. Ainsi, pour l'année 2015, la quantité de soja commercialisée au Togo est de 23 343 400 Kg<sup>2</sup> avec des recettes totales estimées à 4 806 441 400 FCFA. En termes de la valeur ajoutée créée par le Maillon Production de Soja en 2015, elle est estimée à 807 142 800 FCFA.

Au niveau du maillon de la commercialisation du soja brut, trois types d'acteurs assurent l'achat de graines de soja auprès des producteurs pour la vente dans les espaces nationaux et son exportation vers l'Europe (France, l'Italie, l'Espagne, etc), l'Afrique de l'Ouest (Ghana, Bénin, Niger, Burkina, Mali, etc.), l'Asie (Inde et Vietnam). Les débouchés nationaux sont constitués de provendiers, des aviculteurs et des transformateurs qui consomment près de 40% de la production commercialisée de graines de soja et 55% dont 20% de soja bio est vendu sur les marchés internationaux. En effet au cours de l'année 2015, 10 230 tonnes de soja bio et conventionnel sont exportés. Sur le plan économique et financier, la commercialisation de la graine de soja est diversement rentable suivant les périodes de récolte, de pré-soudure et de soudure. Les exportations de soja bio vers l'Union Européenne se présentent comme étant la plus rentable. En termes d'impact, les recettes issues de la commercialisation du soja (bio et conventionnel) pour l'année 2015 s'élèvent à 5 353 000 008 FCFA, la valeur ajoutée générée est estimée à 180 414 531 FCFA, les taxes et impôts générés s'élèvent à 66 221 700 FCFA correspondant aux de taxes et IMF pour environ 700 emplois permanents et temporaires créés.

---

<sup>2</sup> La production totale de soja pour l'année 2015 est de 24 571 000 Kg (DSID, 2016)

Concernant le maillon transformation de la filière soja, les différents acteurs identifiés sont les coopératives/groupements féminins répartis dans toutes les Régions économiques, les ESOP, les entreprises telles que Sojanyo, les provendiers et les transformatrices individuelles. La grande majorité des structures de transformations installées est de type artisanal mais la transformation traditionnelle est la plus répandue au niveau des transformatrices individuelles. En revanche, les entreprises semi-industrielles et industrielles sont rares. Les principales chaînes de valeurs de soja identifiées sont le fromage de soja ou «Toffu», le tourteau de soja, le soja torréfié, l'huile de soja, le lait de soja, la farine de soja, la viande de soja et les biscuits de soja. Il ressort de l'analyse des affections de graine de soja que 24% de la quantité du soja conventionnel produite au Togo est destinée à la torréfaction et 15% est utilisée pour la transformation en divers sous-produits (fromage, huile, tourteaux, lait, biscuit, couscous, farine enrichie, galettes, moutarde, pommade, farine de sauce, yaourt de soja, etc.). Cependant, les produits locaux distribués uniquement sur les marchés nationaux à l'exception des produits de l'Unité semi industrielle EPSILLON sont peu normés et standardisés. Il ressort des différents comptes d'exploitation que la transformation de graines de soja sont positifs pour chaque chaîne de valeur avec des bénéfiques relativement faibles. Pour l'année 2015, les recettes de l'huile de soja, du soja torréfié, du tourteau de soja et du fromage réunis sont estimées à 3 025 230 000 FCFA et la valeur ajoutée créée est de 664 567 000 FCFA.

Ainsi, la contribution de la filière Soja à la création de la richesse au niveau national est estimée à 1 652 124 331 FCFA pour l'année 2015. Cette valeur ajoutée créée est estimée à 807 142 800 FCFA pour le maillon production, 664 567 000 FCFA pour le maillon transformation et 180 414 531 FCFA pour le maillon commercialisation.

Le développement de la filière soja est cependant confronté d'une part à la faible compétitivité du soja bio et conventionnel en raison du non-respect des exigences des normes internationales et de la chaîne de qualité, la non maîtrise des prévisions du marché international et l'insuffisance du financement de la filière. Sur le plan socio environnemental, les préoccupations liées au genre, à l'emploi des jeunes, et des femmes, au VIH/SIDA, au handicap et aux mesures environnementales sont analysées. Les analyses se sont aussi portées sur l'interrelation entre le secteur la filière et les secteurs de la Décentralisation et les Collectivités locales, les TIC, l'Aménagement du territoire, l'Industrie agroalimentaire, le Développement à la base, la Recherche et l'information. Les options politiques d'amélioration de la performance la filière soja ont été également définies dans cette étude.

#### **Au niveau du maillon Production**

- Mise en œuvre d'une politique pour la promotion de la recherche agronomique, de l'innovation, des technologies modernes, de la motorisation de l'agriculture (petite mécanisation, mécanisation à grande échelle) ;
- Amélioration de la productivité dans les parcelles de soja dans les régions ;
- Développement des meilleures stratégies d'approvisionnement en intrants ;
- Politique nationale de mécanisation avec des systèmes d'irrigation adaptés devrait être envisagée ;
- Orientation du soja vers une production biologique ;
- Développement des meilleures stratégies de production du soja.

#### **Au niveau du maillon Transformation**



- Nécessité de mettre en œuvre et d'accélérer la transformation ;
- Orientations futures de la sécurité sanitaire des unités de transformation ;
- Promotion des organisations professionnelles de soja et leur structuration ;
- Renforcement des capacités des différents acteurs de la transformation sur plusieurs thématiques ;

#### **Au niveau du maillon de la Commercialisation**

- Développement des meilleures stratégies d'approvisionnement et de commercialisation du soja ;
- Développement des actions dans le cadre de la compétitivité.



## FICHE SIGNALÉTIQUE DU TOGO

<b>DEVISE</b>	<b>TRAVAIL – LIBERTÉ - PATRIE</b>
	
<b>ARMOIRIE</b>	 <p>Les armoiries de la République Togolaise sont composées de deux drapeaux plantés dans un fond d'or au contour échancré portant les initiales de la République Togolaise et de deux lions armés de flèches.</p>
<b>Hymne National</b>	Terre de nos aïeux
<b>Nom officiel</b>	République Togolaise
<b>Régime politique</b>	Régime semi présidentiel avec un Chef de l'Etat, un Chef du gouvernement et une Assemblée Parlementaire
<b>Chef de l'Etat actuel</b>	Faure Essozimna GNASSINGBE
<b>Organisation administrative</b>	5 Régions économiques, 38 Préfectures
<b>Capitale</b>	Lomé
<b>Principales villes</b>	Lomé, Tsévié, Atakpamé, Kpalimé, Sokodé, Kara, Dapaong
<b>Date d'indépendance</b>	27 Avril 1960
<b>Superficie</b>	56 600 km <sup>2</sup>
<b>Frontière</b>	Burkina Faso au Nord, le Golfe du Guinée au Sud, le Ghana à l'Ouest et le Bénin à l'Est
<b>Population</b>	Environ 6,9 millions d'habitants en 2015
<b>Densité de la population</b>	121, 9 hbts/ km <sup>2</sup>
<b>Conditions climatiques</b>	Climat tropical (soudanien) avec une grande saison pluvieuse et une grande saison sèche au Nord. Le Sud du Togo est animé par deux petites saisons sèche et pluvieuse et deux grandes saisons sèche et pluvieuse.
<b>Fuseau horaire</b>	UTC + 0
<b>Croissance annuelle de la population</b>	2,84%
<b>Langue officielle</b>	Français
<b>Langues nationales</b>	Ewe, Mina, Kabyé
<b>Religion</b>	Christianisme, Islam, animisme
<b>Monnaie</b>	Franc CFA (Communauté financière d'Afrique)
<b>Taux de change</b>	1 € = 655,957 F CFA (taux fixe)
<b>PIB national</b>	4,152 milliards de dollars en 2015
<b>PIB par habitant</b>	578,1 dollars en 2015
<b>Taux de croissance annuelle</b>	5,9% en 2014
<b>Organisations Sous Régionales d'appartenance</b>	Le Togo est membre d'ECOWAS (Economic Community of West African States), de l'UEMOA (Union Economique Monétaire Ouest Africaine), de CILSS (Comité Permanent Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel Comité Permanent Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel) et du Conseil de l'Entente.

## INTRODUCTION

La filière soja constitue actuellement l'une des filières agricoles à fort potentiel de création de valeur ajoutée et d'emplois au Togo. A ce jour, le Soja présente d'immenses atouts sur le plan de la sécurité alimentaire et de culture de rente.

Le soja offre des opportunités commerciales intéressantes notamment en termes de vente dans les différents marchés au niveau national ou d'exportation vers des marchés extérieurs rémunérateurs pour les acteurs. Il présente également diverses opportunités pour la transformation.

Dans les années 80, le soja a été introduit au Togo. Il était cultivé dans deux régions à savoir la région des Plateaux plus spécifiquement à Notsè dans les différentes zones de production de l'OIC (Opportunities Industrialization Center) et dans la région Centrale plus précisément dans la préfecture de Tchamba avec le soutien de la coopération allemande (GTZ). L'objectif poursuivi à l'époque était d'utiliser le soja comme un complément alimentaire protéinique en vue de la réduction de la malnutrition surtout infantile dans les milieux ruraux. La culture s'est très rapidement développée compte tenu de ses diverses utilisations dans l'alimentation humaine et animale dans le monde entier et en particulier au Togo.

Spécifiquement au Togo, le développement rapide de cette spéculation s'explique par des difficultés qu'a connues la filière coton entre les années 2000 et 2005. Ces difficultés ont aggravé les conditions de vie des différentes populations rurales qui étaient à la recherche d'autres sources de revenus qui leur permettront de mener une vie descente. C'est ainsi que plusieurs producteurs/trices s'étaient orientés vers la culture de soja.

Le soja est une légumineuse dont les graines sont riches en protéines. Elles contiennent en moyenne : 30 à 40% de protéines, 20% de lipides, 35% de glucides dont 20% de fibres et 5% de minéraux et vitamines.

Les protéines du soja sont bien équilibrées en acides aminés essentiels, les lipides sont de bonne qualité et les glucides sont essentiellement formés de molécules complexes non assimilables (fibres), d'amidon et d'un peu de saccharose (5%). Le Soja est également riche en sels minéraux et vitamines : magnésium, fer, phosphore, potassium, vitamines B et E.

Ses effets sont bénéfiques sur la santé humaine notamment la protection cardio-vasculaire, la diminution de la survenue de certains cancers (cancer de sein et de la prostate), la prévention de l'ostéoporose, l'atténuation des conséquences de la ménopause, l'amélioration des fonctions cognitives (mémoire).

De nos jours, la filière participe à l'amélioration de la fertilité des sols et surtout à la réduction de la pauvreté. Cette filière retient l'attention de plusieurs acteurs au niveau micro (producteurs/trices et leurs faïtières et organisations, unités de transformation artisanales, semi-industrielles et industrielles, commerçants/tes, sociétés de commercialisation), au niveau méso (fournisseurs et prestataires de services), au niveau macro (les différents ministères : MAEH, MDBAJEJ, MCIPSPT, MASPFA, etc.).

Dans cette dynamique, le Togo a soumis au Conseil du Cadre intégré renforcé, une demande de financement du projet de renforcement des capacités productives et commerciales de la filière soja.

Ledit projet vise à contribuer à l'accroissement des recettes d'exportation du soja et à l'amélioration des revenus des acteurs de la filière. Ainsi, dans le cadre de la mise en œuvre de ce projet, une première étape devra consister en une étude diagnostique de la filière dont le principal objectif est l'élaboration d'un diagnostic de la filière soja, en cohérence notamment avec la vision du Gouvernement, la Politique nationale d'aménagement du territoire (PONAT), la décentralisation, les Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) ou encore les Objectifs du développement durable (ODD) , le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD/PDDAA), la

Politique agricole commune des pays d'Afrique de l'Ouest (ECOWAP) ainsi que la Politique nationale de développement du commerce (PNDC).

De façon spécifique, le consultant aura à aborder un certain nombre de questions qui devraient être mieux spécifiées ou davantage développées, notamment :

- les outils de pilotage de la filière au plus haut niveau qui font défaut, tels que la carte d'occupation des sols, la carte des potentialités des terres, le schémas/plans d'aménagement des terres, la carte pédologique à l'effet de définir une cartographie complète de la filière soja au Togo ;
- les informations sur la structure des prix du soja et des produits dérivés au Togo ; à confronter avec la demande mondiale sur les marchés d'exportation potentiels ;
- les exigences d'augmentation de la productivité et de la compétitivité dans la filière soja ;
- la politique à mettre en œuvre pour promouvoir la recherche agronomique et l'innovation et pour promouvoir les technologies modernes, la motorisation de l'agriculture (petite mécanisation, mécanisation à grande échelle) ;
- les outils de gestion et de maintenance, d'irrigation (aspersion, goutte à goutte)...etc. ;
- l'orientation pour le recours ou non aux organismes biologiquement modifiés et pour la promotion de la production biologique du soja ;
- les meilleures stratégies d'approvisionnement, de production et de commercialisation du soja ;
- la nécessité de mettre en œuvre et d'accélérer la transformation, l'addition de la valeur ajoutée et la commercialisation aussi bien sur le plan du commerce national que sous régional et international ;
- la nécessité de mettre en œuvre une politique de sécurité sanitaire des aliments (en l'occurrence du soja) et éventuellement son coût, en conformité avec les normes de mise en place des agro industries surtout en matière de produits transformés ceci en se référant aux dispositions de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).
- la nécessité de mettre davantage en évidence les liens que le secteur doit établir et renforcer avec les autres secteurs (la décentralisation et les collectivités territoriales, le développement à la base, recherche/formation, industrie agro-alimentaire, les TIC dans l'agriculture, l'aménagement du territoire, le corridor de développement...etc.) ;
- la nécessité de recueillir les données disponibles et de mettre davantage en évidence les réponses aux préoccupations d'ordre transversal sur le genre, l'emploi des jeunes, les femmes, le VIH/SIDA, et les mesures environnementales et sociales dans la filière soja ;
- élaborer une base de données des différents acteurs (producteurs, fournisseurs d'intrants, acheteurs, transformateurs, distributeurs, exportateurs, prestataires de services financiers et non financiers...etc.) à chaque maillon de la filière ;
- déterminer les références nécessaires dans la production nationale du soja à l'effet de faciliter la mesure des progrès réalisés ainsi que les évaluations en lien avec les cibles fixées.

Cette étude devrait permettre d'en relever les forces et faiblesses, les menaces et opportunités desquelles seront déclinées des stratégies de renforcement et de promotion de la filière (Cf. TDR en Annexe 1).

C'est dans ce cadre que le Cabinet ADA Consulting Africa, a été recruté pour conduire la présente mission d'étude diagnostique conformément aux TDR.

Le présent document représente le rapport de l'étude diagnostique de la filière soja au Togo qui est structuré en trois grandes parties à savoir :

1. Présentation du Togo, du Cadre intégré renforcé et de la méthodologie
2. Résultats de l'étude ;
3. Perspectives et recommandations.

# 1. PRESENTATION DU TOGO, DU CADRE INTEGRE RENFORCE ET DE LA METHODOLOGIE

## 1.1. BREVE PRESENTATION DU TOGO

### 1.1.1. Données générales sur le Togo

Le Togo s'étend sur 56 790 km<sup>2</sup>. Localisé entre le 6<sup>ème</sup> et le 11<sup>ème</sup> degré de latitude Nord et entre 0° et 1°40' de longitude Est, le pays est une étroite bande de terre de 600 km de long et disposant de 50 km de côte. Il est limité par le Burkina Faso au Nord, le Golfe de Guinée (Océan Atlantique) au Sud, la République du Bénin à l'Est et le Ghana à l'Ouest.

Le Togo est organisé administrativement en cinq Régions comprenant du Sud au Nord : la Région Maritime, la Région des Plateaux, la Région Centrale, la Région de la Kara et la Région des Savanes. La loi n° 2007-011 du 13 mars 2007 relative à la décentralisation et aux libertés locales a consacré l'autonomie des collectivités locales que sont les régions, les préfectures et les communes. Le Togo compte actuellement 35 préfectures et une sous-préfecture.

Le Togo fait partie du domaine intertropical, chaud et humide marqué par deux courants éoliens principaux : la mousson, en provenance du Sud-Ouest porteuse de pluies et les alizés en provenance du Nord-Est qui soufflent durant la saison sèche. Trois zones climatiques étagées du Sud au Nord caractérisent le pays :

- ☞ une zone subéquatoriale (de la côte à la transversale de la 8° latitude Nord) avec deux saisons de pluie : avril-juillet et octobre-novembre ;
- ☞ une zone guinéo-soudanienne, zone de transition (du 8° au 10° parallèle) où le caractère bimodal du régime pluviométrique s'estompe avec une saison des pluies de durée variable : avril-octobre ;
- ☞ une zone soudanienne de type semi-aride (au Nord) avec une seule saison des pluies : mai-octobre.

Les précipitations moyennes annuelles ont une hauteur de 1 168mm. À l'échelle annuelle, l'évapotranspiration potentielle (ETP) varie entre 1 500 mm dans la zone montagneuse du sud-ouest et près de 2 000mm dans le nord ; les deux tiers du sud du pays ont une ETP inférieure à 1 700mm. Du sud vers le nord, les températures moyennes maximales vont de 30°C à Lomé à 34°C à Mango ; inversement, les températures moyennes minimales diminuent, passant de 23°C à Lomé à 13°C à Mango<sup>3</sup>. Les moyennes thermiques annuelles respectives dépassent rarement 27°4 C et 28°2 C.

Trois bassins hydrographiques se partagent le territoire national :

- ☞ Au Nord, le bassin des Voltas, par l'intermédiaire du fleuve Oti collectant notamment les eaux du Koumougou, de la Kara, et du Mô ;
- ☞ Au Centre, le bassin du Mono, fleuve le plus long du pays (450 km) ;
- ☞ Au Sud, le groupe des rivières côtières comprenant principalement le Zio et le Haho qui se jettent dans le Lac Togo.

Le Togo présente une grande diversité de formes de reliefs où l'on retrouve le littoral, les plaines, les plateaux, les montagnes et les vallées. La végétation du Togo est composée de savanes et de forêts. Deux bassins sédimentaires encadrent le pays au nord et au sud : un bassin dans la région des savanes (argiles, grès) et un bassin côtier dans la région maritime (sable, calcaire, argile). Entre les deux s'étale un socle cristallin dans la région de la Kara (schistes, micaschistes, quartzites), la Région Centrale (micaschistes) et la Région des Plateaux (micaschistes et gneiss qui débordent sur le nord de la Région Maritime).

---

<sup>3</sup>FAO, Système d'information de la FAO sur l'eau et l'agriculture, 2005

Sur le plan démographique, les résultats définitifs du quatrième Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH4) établissent la population résidente du Togo à 6.191.155 habitants dont 60% sont âgés de moins de 25 ans. Cette population est composée de 3.009.095 hommes (48,6%) contre 3.182.060 femmes (51,4%). Sur l'ensemble du territoire, la population est inégalement répartie. La Région Maritime concentre 42,0% de la population totale (2 599 955 habitants) sur environ un dixième de la superficie totale du pays.

Elle est suivie de la région des Plateaux avec 1 375 165 habitants (22,2%), de la région des Savanes avec 828.224 habitants (13,4%), de la région de la Kara avec 769 940 habitants (12,4%) et de la région Centrale avec 617 871 habitants (10,0%). Cette dernière est la moins peuplée du pays bien que s'étendant sur 23,2% de la superficie du territoire national. Cette occupation inégale des terres constituerait l'un des enjeux majeurs de la politique d'aménagement du territoire. Le Togo compte plus de quarante(40) ethnies et cinquante dialectes dont les principales langues nationales sont : L'éwé parlé au Sud et le kabyè au Nord.

## **1.1.2. Données générales sur les situations économique et sociale du Togo**

### **1.1.2.1. Situation économique**

La croissance de l'économie togolaise est ressortie à 5 % en moyenne au cours des cinq dernières années. Elle aurait atteint 5,5 % en 2015, avec un taux de croissance par habitant d'environ 3 %. Le secteur secondaire a été le principal moteur de cette croissance (à hauteur de 2 %), grâce aux bons résultats des industries extractives et manufacturières. Il est suivi par le secteur des services (2 %), qui a bénéficié de la hausse des échanges au port et à l'aéroport international de Lomé. L'agriculture a enregistré une croissance significative mais fluctuante avec des taux en glissement annuel variant de 0% en 2013 à 14% en 2014 et 2% en 2015. Si le secteur du bâtiment et des travaux publics ne représente que 7% du PIB, c'est celui qui a connu la plus forte croissance en 2015 (15,5%). Au cours des trois prochaines années, la croissance du PIB devrait se poursuivre à un rythme modéré sous l'effet d'investissements publics réguliers dans l'infrastructure et atteindre 6% en 2016, puis 5% en 2017 et 5,5% en 2018. Les projections tablent sur une inflation inférieure à 2% sur la même période.

En ce qui concerne le climat des affaires, le classement 2016 du rapport *Doing Business* fait état de progrès par rapport aux années précédentes, le Togo se situant au 150<sup>e</sup> rang. Les pouvoirs publics ont en particulier facilité le processus de création d'entreprise en autorisant la publication des avis de constitution via un guichet unique et en supprimant l'obtention obligatoire d'une certification d'opérateur économique. Ils ont par ailleurs engagé des réformes importantes, notamment l'élaboration d'une feuille de route qui identifie les principales mesures de court terme permettant d'améliorer les performances du Togo, la révision et l'adoption d'un nouveau Code des investissements afin de se rapprocher des meilleures pratiques internationales, et l'adoption de la nouvelle loi sur les zones franches. Le Togo a également marqué des points sur le plan de la privatisation des activités de l'État, qui a notamment cédé une compagnie d'assurance, deux banques, des hôtels, des distributeurs d'énergie et la manutention de conteneurs.

### **1.1.2.2. Situation sociale**

Bien que le taux national de pauvreté ait reculé de 59% en 2011 à 55% en 2015, la pauvreté reste très répandue au Togo. Son incidence est surtout marquée dans les zones rurales, où 69 % des ménages vivaient en dessous du seuil de pauvreté en 2015. En outre, le taux de pauvreté est plus élevé parmi les ménages dirigés par une femme (57,5 %) que chez ceux dirigés par un homme (55 %). Les femmes sont aussi plus vulnérables, davantage pénalisées par un manque d'accès aux opportunités économiques et sous-représentées dans les postes à hautes responsabilités. Les secteurs de l'éducation et de la santé représentent une part conséquente des dépenses publiques (respectivement 14 et 7 % en moyenne entre 2009 et 2014). Des efforts supplémentaires s'avèrent cependant nécessaires pour accroître ces ressources, remédier aux fortes disparités régionales dans l'affectation de ces ressources et les utiliser avec une meilleure efficacité et efficience.

### **1.1.2.3. Enjeux de développement**

Alors que, le Togo n'est pas parvenu à atteindre six des huit objectifs du Millénaire pour le développement, il devra redoubler d'effort pour réaliser les 17 nouveaux Objectifs de développement durable. À la fin de l'année 2015, le pays n'avait progressé que dans les domaines de l'éducation primaire et de la lutte contre le VIH/sida. Par ailleurs, en dépit de nettes avancées soulignées dans les éditions 2015 et 2016 du rapport Doing Business, le climat des affaires reste difficile et le pays va devoir améliorer les 10 indicateurs couverts : création d'entreprise, obtention des permis de construire, accès à l'électricité, transfert de propriété, accès au crédit, protection des investisseurs minoritaires, paiement des taxes et impôts, commerce transfrontalier, exécution des contrats et règlement de l'insolvabilité.

La stratégie de réduction de la pauvreté élaborée par le Togo illustre ses principaux enjeux de développement, à savoir : le développement de secteurs à fort potentiel de croissance ; le renforcement des infrastructures économiques ; le développement du capital humain, des filets de protection sociale et de l'emploi ; l'amélioration de la gouvernance ; et la promotion d'un développement plus durable, équilibré et participatif.

### **1.1.3. Données générales sur le secteur agricole**

Le secteur agricole se hisse au premier rang des sources de croissance du pays. En effet, il occupe 70% de la population active, représente 20% des exportations et contribue pour en moyenne 38,4% à la formation du PIB réel en 2010. Les produits vivriers constituent le principal sous-secteur de l'économie agricole du Togo et représentent 68% du PIB agricole du pays (Direction de l'Economie et SCAPE, 2012).

Au Togo, les terres agricoles arables s'étendent sur environ 3,6 millions d'hectares, soit 60 % de la superficie totale du pays. Mais la superficie cultivée est évaluée à 1,4 million d'hectares, représentant 41 % de la superficie cultivable et 25 % de la superficie totale du pays. Le problème de disponibilité en terre ne se pose pas à l'échelle nationale, mais surtout en termes d'accessibilité.

Le paysage agricole est composé de petites exploitations morcelées, exposées à toutes sortes d'aléas climatiques et économiques. Malgré la multiplicité des OPA (environ 6000) en 2012, évoluant dans le secteur, seules 16% sont jugées viables. Elles devront cependant, au plan institutionnel, muter en sociétés coopératives au plus tard en mai 2014, conformément à la loi OHADA y relative (PNDAT, 2012). A ce jour, le constat fait souligne que peu OPA ont pu se transformer en coopératives.

Le niveau de financement de l'agriculture togolaise est toujours faible. Malgré le triplement du budget prévisionnel du MAEP hors-pistes rurales de 2002 à 2011 en termes constants, passant de 7 à 25 milliards de FCFA; les dépenses publiques consacrées à l'agriculture ont représenté seulement 6,4% des dépenses totales de l'Etat en 2010, soit moins que les 10% fixés lors de la Déclaration de Maputo de 2003.

L'agriculture togolaise est peu monétarisée avec un faible niveau technique et un faible taux d'équipement. Seuls 12% des ménages ont recours au crédit dont 35% constitués de crédit informel, 30% de crédit formel aux groupements de producteurs et 24% de crédit usurier. Seule la Région des Savanes a le taux d'équipements le plus élevé en culture attelée (70%).

Le problème de disponibilité en terre ne se pose pas encore à l'échelle nationale en termes d'espace exploitable mais les difficultés d'accès à la terre sont réelles et on note dans certaines zones, comme la région des Savanes, l'existence d'une pression foncière croissante, d'une dégradation de la fertilité des sols et de poches de pauvreté rurale.

La zone agricole est répartie en aires de production : l'aire de culture du maïs, l'aire de culture d'igname, l'aire de culture du sorgho-mil; les aires de pâturage et les aires aquatiques. Ces aires conviennent aussi à d'autres spéculations, telles que le riz, le manioc, le niébé, l'arachide, le café et

le cacao, le coton et les légumes. D'importants plans d'eaux couvrent certaines parties du territoire : la mer, les fleuves et les lagunes. Malgré ces potentialités, la performance du secteur agricole n'est pas pour autant satisfaisante.

La production des céréales, tubercules et légumineuses au cours de la campagne agricole 2011/2012, a été évaluée à 2 906 816 tonnes pour une superficie cultivée de 1 361 008 hectares, soit 39,9% des superficies cultivables (DSID, 2012). L'analyse des sources de croissance au cours des dix dernières années révèle que l'accroissement annuel de la production a été de 3%, dû pour environ  $\frac{3}{4}$  (2,4%) à l'extension des superficies cultivées, et seulement pour  $\frac{1}{4}$  (0,6%) à l'augmentation des rendements. Le taux de couverture en produits vivriers végétaux de consommation par la production nationale est globalement positif, hormis le riz. Les contraintes majeures sont: (i) accès limité aux intrants de production y compris le matériel végétal, l'engrais; (ii) non maîtrise de l'eau; (iii) dégradation physique et chimique des sols; (iv) faible productivité du travail; (v) faible niveau de diversification de l'agriculture familiale; (vi) insécurité foncière; (vii) faible valorisation et faible niveau de conservation des produits du cru; (viii) faible capacité et niveau de structuration des organisations paysannes; (ix) accès limité au financement; (x) enclavement des zones à fortes potentialités de production; (xi) non maîtrise des mécanismes d'accès au marché par les producteurs; inadéquation des textes qui régissent la commercialisation des produits agricoles au Togo et faible capacité des producteurs à contractualiser avec le marché formel; (xii) inadéquation de l'offre d'appui-conseil; (xiii) valorisation insuffisante des résultats de la recherche et faible niveau de mise en œuvre de la recherche adaptative; (xiv) faible capacité de gouvernance et de suivi-évaluation du secteur agricole; (xv) impacts des changements climatiques et feux de brousse; (xvi) faible soutien aux initiatives de promotion et de développement de la compétitivité et de commercialisation des produits vivriers et de diversification.

Compte tenu de l'importance de l'agriculture dans l'économie nationale, le gouvernement entend relancer durablement ce secteur. Cette relance se fera à travers la stratégie de lutte contre la pauvreté, notamment en milieu rural où la pauvreté touche près de 70% des populations. Aussi, le gouvernement s'est-il assigné pour objectif, dans le cadre de la politique agricole du Togo, d'accroître le revenu des exploitants agricoles et de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des ruraux, dans des conditions de développement durable et avec une attention particulière aux populations les plus vulnérables (notamment les jeunes et les femmes). Les mesures qui permettront d'atteindre cet objectif sont orientées vers (i) le renforcement du cadre légal et institutionnel; (ii) la structuration du monde rural et la professionnalisation des filières agricoles; et (iii) l'amélioration durable de l'accès aux ressources productives et aux marchés.

L'élevage a contribué pour 13,4% au PIB agricole au cours des cinq dernières années, il demeure pour l'essentiel, de type traditionnel, malgré les efforts de promotion consentis. Le Togo est structurellement déficitaire en produits carnés. La production nationale ne couvre que les  $\frac{2}{3}$  des besoins nationaux. En vue d'inverser cette tendance, les efforts d'amélioration de la productivité des races locales, de distribution de géniteurs performants aux éleveurs et de vaccination du cheptel ont été entrepris. Ces actions ont permis de porter l'effectif du cheptel, de 13 879 110 têtes de volailles en 2011 à 18 153 557 têtes en 2014. Les petits ruminants sont passés de 3 703 350 à 3 823 584 têtes d'ovins et caprins. Pour le gros bétail, l'effectif est passé de 313 650 à 434 102 têtes de bovins, au cours de la même période. Les principales contraintes qui limitent son développement sont les suivantes : faible performance des géniteurs, faible taux d'encadrement, faible contrôle sanitaire, mauvaise exploitation du disponible fourrager, faible accès au crédit, quasi absence des infrastructures de commercialisation et manque de professionnalisme dans la filière viande. Les volets d'intervention qui seront appuyés par le Gouvernement portent sur : (i) la mise à disposition des élevages de géniteurs performants; (ii) le renforcement de la diffusion des itinéraires techniques relatifs à l'amélioration de l'habitat, de l'alimentation, de l'hygiène, de la gestion des pâturages et des troupeaux; (iii) la promotion de l'intégration de l'élevage à l'agriculture; (iv) la dynamisation des campagnes de vaccination contre les grandes épizooties (v) la mise en place d'un système de crédit adapté au cycle des productions animales et (vi) le renforcement des OP.



Dans le domaine de la pêche et de l'aquaculture, au cours de ces cinq dernières années, la pêche (essentiellement artisanale) est intervenue pour 3,6% dans le PIB agricole. Le taux de couverture en produits halieutiques est très faible et le pays importe annuellement environ 35 000 tonnes de poissons congelés (DE, 2013). La pêche maritime artisanale est la plus importante de par l'effectif de ses pêcheurs et de sa production (80% de la production nationale). La production piscicole est dérisoire. Toutefois, elle pourrait connaître un certain essor à terme, sous l'impulsion déjà donnée à ce sous-secteur grâce au PNIASA qui a entrepris des actions structurantes de la filière halieutique depuis 2011. Au-delà du développement de la pisciculture, les interventions dans ce secteur visent aussi la réglementation des pêches pour une gestion durable des ressources halieutiques. Les principaux facteurs qui limitent son développement sont : l'insuffisance et le non-respect de la réglementation en vigueur; l'étroitesse du plateau continental; la surexploitation, la destruction des écosystèmes propices (mangroves) à la reproduction de certaines espèces de poissons avec comme corollaire l'érosion génétique et l'amenuisement des ressources halieutiques. D'autres facteurs limitants sont: la pollution marine; le coût élevé des équipements de capture et de conservation; l'inexistence d'un système de crédit approprié; le manque d'organisation des pêcheurs artisanaux sur les plans d'eau et l'absence d'infrastructures de conservation. Pour faire face à ces contraintes, l'intervention du Gouvernement portera sur: (i) l'organisation et la formation des pêcheurs et des pisciculteurs; (ii) le renforcement du système de contrôle sanitaire; (iii) l'application de la réglementation des pêches, notamment à travers l'élaboration et le suivi de la mise en œuvre des décrets d'application; (iv) la promotion de la vulgarisation des caisses isothermes pour la commercialisation des poissons frais; (v) l'appui à la construction et/ou la réhabilitation des infrastructures piscicoles; (vi) l'appui en crédit.

## **1.2. BREVE PRESENTATION DU CADRE INTEGRE RENFORCE (CIR)**

### **1.2.1. Définition du Cadre Intégré Renforcé**

Le CIR est un programme d'Aide pour le commerce consacré aux Pays les Moins Avancés (PMA). Il favorise la croissance économique et le développement durable et vise à affranchir les bénéficiaires de la pauvreté. Les activités sont financées par le FASCIR (Fonds d'Affectation Spéciale pour le CIR). C'est un partenariat mondial réunissant des PMA, des donateurs et agences internationales.

### **1.2.2. Objectifs du Cadre Intégré Renforcé**

Le CIR a deux objectifs majeurs :

- ☞ Placer le commerce au centre des plans de développement des PMA et des documents de stratégies de réduction de la pauvreté (DSRP), et ;
- ☞ Faciliter la fourniture de l'assistance technique coordonnée liée au commerce en vue de faire face aux besoins identifiés par les PMA.

Ces deux objectifs doivent permettre d'améliorer l'environnement pour faire des «affaires» et réduire la pauvreté.

### **1.2.3. Partenaires du Cadre Intégré Renforcé**

Les partenaires du Cadre Intégré sont les organisations internationales participant et offrant de l'appui au CIR :

- ☞ le Fonds monétaire International (IMF) ;
- ☞ le Centre du Commerce International (CCI) ;
- ☞ la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) ;
- ☞ le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) ;
- ☞ la Banque Mondiale (BM) ;
- ☞ l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Le CIR bénéficie également du soutien de la communauté des donateurs.

#### 1.2.4. Eléments constituant le Cadre Intégré Renforcé

- ☞ Des ressources financières accrues, additionnelles et prévisibles pour la mise en œuvre des matrices d'actions ;
- ☞ Des capacités nationales renforcées en matière de gestion, de mise en œuvre du CI et de l'intégration du commerce dans les DSRP ;
- ☞ Une meilleure structure de prise de décisions et de gestion du CI lui-même.

#### 1.2.5. Opportunités du CIR

- ☞ Financements disponibles pour les projets des différentes catégories ;
- ☞ Appropriation nationale de l'exécution des projets ;
- ☞ Suivi et approbation de l'exécution des projets ;
- ☞ Renforcement des capacités commerciales du pays.

Le CIR est une réelle opportunité pour faire du commerce un outil de réduction de la pauvreté et de développement. L'implication de tous les acteurs s'avère nécessaires pour la réussite de ce programme dans notre pays.

### 1.3. APPROCHE METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE

Pour atteindre les objectifs et résultats attendus de l'étude, le bureau d'études a adopté une méthodologie structurée en quatre (4) phases successives et interdépendantes à savoir : la phase préparatoire, la phase de collecte, la phase de bureau et la phase de validation sur une durée de trois (3) mois.

**Phase préparatoire :** Elle a regroupé l'ensemble des activités à mettre en œuvre en vue de s'assurer d'une bonne réussite de la mission. De façon chronologique les activités ont concerné l'entretien d'approfondissement, la revue documentaire (qui a été à la fois quantitative et qualitative couplée d'activités d'analyse des données secondaires), la visite préliminaire de terrain, l'élaboration de la note méthodologique et du plan d'action global de l'étude (Situation de la filière soja au Togo, méthodologie détaillée, plan de travail détaillé). Cette note méthodologique et du plan d'action global de l'étude a fait l'objet de validation au cours d'un atelier méthodologique.

**Phase de collecte des données :** L'objectif poursuivi par cette phase de collecte des données primaires est de compléter les informations existantes par des informations susceptibles d'éclairer les décisions, mais non disponibles. La démarche consiste à procéder à des enquêtes directes sur le terrain à travers :

- ☞ les deux ateliers techniques régionaux de diagnostic participatif (à Kara du 13 au 14 Avril 2016 pour les régions des Savanes, de la Kara et Centrale et à Atakpamé du 18 au 19 Avril 2016 pour les régions Maritimes et des Plateaux. Les deux ateliers ont été animés par l'approche suivante :
  - Présentation du document de discussion élaboré au cours des travaux préliminaires suivie de débat de discussion qui consiste à présenter en premier lieu le contenu du document élaboré (objectifs et résultats attendus de l'étude, objectifs et résultats attendus de l'atelier technique, un diagnostic sommaire de la filière issu de la revue de la documentation y compris la cartographie de la filière) et en second lieu l'ouverture des débats de discussion participative, dans le but d'éclairer davantage les participants et d'enrichir le document de discussion. Ce débat de discussion a été fait par le biais des questions-réponses ou des contributions personnelles des participants/participantes, des éclaircissements sur les zones d'ombres ;
  - Travaux en carrefour : L'ensemble des acteurs à l'atelier technique sont répartis en trois grands groupes de travail correspondants aux maillons Production-Transformation-Commercialisation (soja brut conventionnel, Soja biologique et soja

transformé). Les travaux de groupes ont été faits par la méthode de brainstorming et les résultats seront présentés sous forme de tableau d'analyse FFOM ;

- Restitution des travaux en commissions (en plénière) : Au cours de cette restitution, le rapporteur de chaque groupe de travail a exposé les résultats des travaux exécutés. Les différentes présentations ont été suivies de débat afin d'améliorer le contenu. Ces différentes informations au niveau des groupes sont versées au Consultant pour la compilation.

La liste de l'ensemble des acteurs de la filière Soja ayant participé aux ateliers est présentée en annexe 2.1.

- ☞ les entretiens de collecte des données complémentaires avec les producteurs/trices, les transformateurs/trices et les commerçants/tes dont le tableau d'échantillonnage est également en Annexe 2.2. ;
- ☞ les visites dans les entreprises de transformation qui a consisté en l'observation directe des infrastructures de transformation du soja afin d'apprécier le respect des normes de production, l'adéquation des infrastructures des entreprises de transformation aux normes de construction, le respect des mesures d'hygiène et de sécurité, etc. Ces différentes visites sont été faites au lendemain de chaque atelier technique dans les régions.

Sur le plan pédologique, la collecte des données primaires a consisté premièrement à des études de transects de zones spécifiques de production (forte, moyenne faible) productivité. Ces zones de productivité sont définies lors de la revue bibliographique et leur contour géo-référencé par GPS.

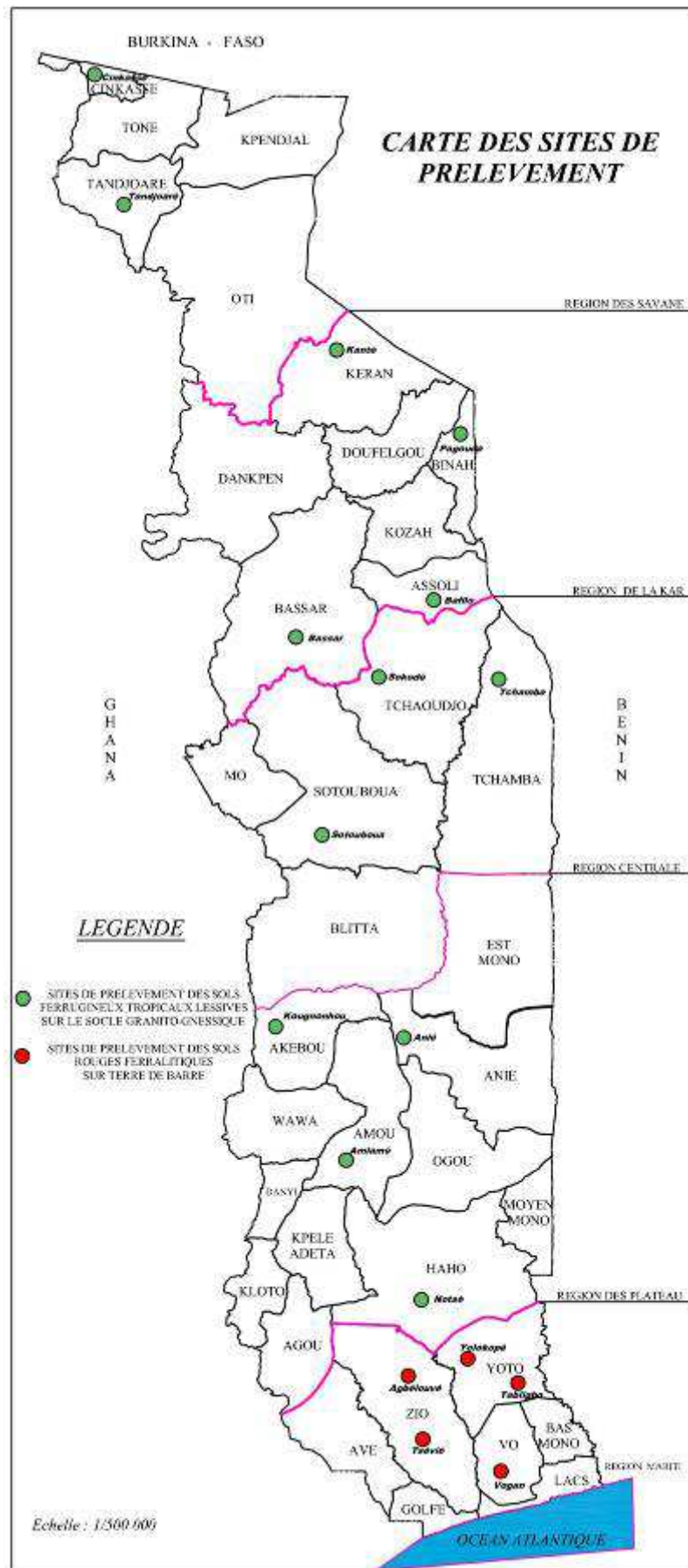
L'étude du sol proprement dit a consisté en des sondages pédologiques à la tarière, représentatives et leur description horizon par horizon sanctionné par le prélèvement d'échantillons représentatifs qui sont soumis à l'analyse physico-chimique au laboratoire de l'ITRA. Au total, 100 profils ont été creusés, ils sont répartis dans les cinq (5) régions du Togo (Cf. Carte du Togo avec quelques sites de prélèvement). Etant donné que l'étude cartographique couvre toute l'étendue du territoire national, il n'a pas été possible de réaliser un quadrillage systématique de tout le territoire. Les résultats d'analyse ainsi obtenus ont permis de réactualiser les données antérieures et permettent ainsi de faire une analyse juste de la situation actuelle (Annexe 3). Les sols ainsi recensés sont classifiés dans le système de classification française CPCs. Les cartes sont élaborées à l'échelle de 1/500000<sup>ème</sup> avec notice explicative.

**Phase de rédaction des rapports :** Les résultats issus des traitements et analyses des données notamment des diagnostics participatifs, des visites des entreprises de transformation, des travaux pédologiques et de cartographie et de la revue documentaire disponible sont présentés sous une forme adaptée et compréhensible pour tous. Ils ont servi à l'élaboration du rapport provisoire en prenant en compte des objectifs et résultats des termes de référence. Dans la préparation de ce rapport, chaque expert a produit un rapport partiel que le Chef de mission s'est chargé de la compilation.

**Phase de validation :** Elle concerne l'atelier de pré-validation et l'atelier de validation nationale.

- ☞ Atelier de pré-validation : Il s'agit pour l'équipe de consultants de présenter le rapport provisoire de l'étude aux commanditaires. Cette présentation sera suivie de discussions des résultats et des suggestions de la part des commanditaires.
- ☞ Atelier de validation nationale : Cet atelier va regrouper les commanditaires, les représentants institutionnels du secteur, les acteurs impliqués dans la filière soja, les représentants des groupes cibles enquêtés invités par le Ministère chargé du Commerce/SMOCIR/Chef projet. Au cours de cet atelier le Consultant présentera le rapport provisoire de l'étude dont le contenu fera l'objet d'amendement à l'issue des travaux en carrefour suivis de restitution en plénière.

Le rapport définitif est élaboré en intégrant les suggestions, recommandations, commentaires, observations de l'atelier de validation nationale au rapport provisoire.



**Carte 1: Quelques sites de prélèvement**

Source : ADA Consulting Africa; 2016

## 2. RESULTATS DE L'ETUDE

### 2.1. ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT POLITIQUE

#### 2.1.1. Politiques agricoles communautaires

##### 2.1.1.1. Politique Agricole de la CEDEAO (ECOWAP)

La politique agricole régionale adoptée par la CEDEAO affirme cette vision : « une agriculture moderne et durable, fondée sur l'efficacité et l'efficience des exploitations familiales et la promotion des entreprises agricoles grâce à l'implication du secteur privé. Productive et compétitive sur le marché intra-communautaire et sur les marchés internationaux, elle doit permettre d'assurer la sécurité alimentaire et de procurer des revenus décents à ses actifs ». Elle comporte un objectif général qui est de « contribuer de manière durable à la satisfaction des besoins alimentaires de la population, au développement économique et social et à la réduction de la pauvreté dans les États membres, ainsi que des inégalités entre les territoires, zones et pays ».

Cet objectif global est décliné en sept objectifs spécifiques centrés sur :

- ☞ la sécurité alimentaire des populations ;
- ☞ la réduction de la dépendance alimentaire dans une perspective de souveraineté alimentaire ;
- ☞ l'intégration des producteurs aux marchés ;
- ☞ la création d'emplois garantissant des revenus à même d'améliorer les conditions de vie des populations rurales ainsi que les services en milieu rural ;
- ☞ l'intensification durable des systèmes de production ;
- ☞ la réduction de la vulnérabilité des économies ouest-africaines en limitant les facteurs d'instabilité et d'insécurité régionale ;
- ☞ l'adoption de mécanismes de financement appropriés.

L'ECOWAP affirme par conséquent dans ses objectifs le principe de souveraineté alimentaire de la région. Ceci passe notamment par une forte intégration régionale et un niveau approprié de protection aux frontières, différenciée selon les enjeux spécifiques de chacune des filières.

Trois axes majeurs se dégagent de cette politique :

- ☞ l'amélioration de la productivité et de la compétitivité de l'agriculture ;
- ☞ la mise en œuvre, d'un régime commercial intracommunautaire fondé sur le principe d'une zone de libre échange en cours de construction ;
- ☞ l'adaptation du régime commercial extérieur aux spécificités des produits agricoles.

Le premier axe d'intervention met l'accent sur l'amélioration de la sécurité alimentaire, l'accroissement des revenus des producteurs, la reconnaissance du statut des producteurs et la réduction de la pauvreté. Le deuxième et troisième axe visent à faciliter l'accès aux marchés régional et international, afin d'écouler les productions résultant de l'accroissement de l'offre, favorisée par la modernisation des systèmes de production. Pour guider cette mise en œuvre opérationnelle, un ensemble de principes directeurs ont été définis. Ils permettent en particulier de raisonner le champ et les limites des prérogatives du niveau régional par rapport au niveau national (subsidiarité, complémentarité, régionalité, etc.) et d'inscrire l'approche participative et les principes de concertation et de co-responsabilité avec l'ensemble des acteurs concernés, dans le corps même de la politique.

La filière Soja, qui est développée dans plusieurs pays de la CEDEAO dont le Togo s'inscrit dans les différents points de l'objectif et des axes d'intervention de l'ECOWAP notamment :

- ☞ la sécurité alimentaire des populations : en effet le Soja a une valeur nutritive très importante et rentre fortement dans l'alimentation humaine. Il est consommé sous diverses formes et constitue ainsi un moyen efficace de lutte contre la malnutrition comme mentionné plus haut. Ceci explique sa forte demande locale. Ainsi, il participe à la réduction

de l'insécurité alimentaire dans plusieurs pays membres de la CEDEAO dont le Togo. Ainsi, le soja participe à la réduction de la dépendance alimentaire dans une perspective de souveraineté alimentaire ;

- ☞ la création d'emplois garantissant des revenus à même d'améliorer les conditions de vie des populations rurales ainsi que les services en milieu rural : Suivant les maillons de production, transformation et commercialisation, la promotion de la filière Soja assure d'une part l'amélioration des conditions de vie des différents acteurs et d'autre part la création d'emplois décents. Ainsi, le développement de cette filière dans les différents pays de la CEDEAO dont le Togo contribue à l'atteinte de cet objectif.

Il faut préciser que cette filière permet aussi d'atteindre l'objectif lié à l'intensification durable des systèmes de production à travers le développement de l'agrobiologie et des actions de restauration de la fertilité des sols car la culture du soja améliore la structure du sol. Ainsi, par le biais de la symbiose entre les racines du soja et les nodules qu'elles portent, la plante produit de l'azote. Cette production d'azote permet l'amélioration de la productivité et de la compétitivité de l'agriculture qui fait partie des axes prioritaires de la politique agricole de la CEDEAO.

### **2.1.1.2. Politique Agricole de l'Union (PAU)**

L'amélioration de la sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations de la Zone de l'UEMOA constitue un défi majeur pour les Autorités de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Ces dernières ont ainsi pris la mesure de cette question en adoptant, conformément aux dispositifs du Traité le Protocole Additionnel N°II relatif aux politiques sectorielles, la Politique Agricole de l'Union (PAU), en 2001.

L'objectif global de la PAU est de contribuer durablement à la satisfaction des besoins alimentaires de la population, au développement économique et social des Etats membres et à la réduction de la pauvreté en milieu rural. Plus spécifiquement, la PAU vise :

- ☞ L'amélioration de la sécurité alimentaire, par la réduction de la dépendance alimentaire de la sous - région et l'amélioration du fonctionnement des marchés des produits agricoles ;
- ☞ L'accroissement durable et soutenu de la productivité et de la production de l'agriculture, en agissant sur la compétitivité et le fonctionnement des filières et sur l'environnement de l'appareil productif ;
- ☞ L'amélioration des conditions de vie des producteurs, en revalorisant leur revenu et leur statut social.

La PAU est articulée autour de trois grands axes d'intervention, à savoir :

- ☞ Axe 1 : Adaptation des systèmes de production des filières agricoles et l'amélioration de l'environnement de la production : Il s'agit de mettre en place, au niveau régional, un processus de concertation avec les différents acteurs institutionnels et privés pour adapter les filières agricoles aux règles du marché régional et international ;
- ☞ Axe 2 : Approfondissement du marché commun dans le secteur agricole et la gestion des ressources partagées, à travers des interventions portant notamment sur l'harmonisation des normes de production et de mise en marché, des normes sanitaires, de la fiscalité appliquée au secteur agricole, sur les dispositifs de contrôle, sur la gestion des biens communs régionaux ;
- ☞ Axe 3 : Insertion de l'agriculture de l'espace UEMOA dans le marché régional et dans le marché mondial. Il s'agit de mieux sécuriser les débouchés à l'exportation des produits agricoles, par des interventions portant notamment sur la mise en place d'un cadre de concertation au sein de l'Union pour la préparation et le suivi des négociations internationales dans le domaine agricole.

Les principaux instruments institutionnels, de pilotage et de financement ont aussi été identifiés. Pour l'amélioration de la compétitivité et l'adaptation des filières, les instruments essentiels sont les suivants :

- ☞ Des cadres de concertation pour l'adaptation des filières (CDC Filières) : en effet il est prévu à l'article 10 de l'Acte additionnel N°03/2001 de mettre en place des cadres de concertation par filière ou groupes de filières, réunissant les acteurs publics et professionnels concernés, et qui auront pour tâche de faire des propositions à la Commission de l'UEMOA sur les mesures à prendre pour assurer le développement des filières ;
- ☞ Des cadres de concertation pour les négociations internationales agricoles (CDCNIA), au niveau régional et dans chaque Etat membre, destinés à assurer, de manière concertée entre les pouvoirs publics et les organisations professionnelles, la préparation des positions de négociations ;
- ☞ Un système d'information agricole régional (SIAR), portant à la fois sur les filières, les marchés, la sécurité alimentaire et les négociations internationales agricoles ; le SIAR est indispensable pour fournir aux décideurs publics et professionnels les éléments nécessaires aux prises de décision et au pilotage des politiques ;
- ☞ Des moyens financiers d'intervention à travers le Fonds Régional de Développement Agricole (FRDA), que l'UEMOA vient de mettre en place avec l'adoption de l'Acte additionnel n° 03/2006.

Pour éclairer le choix des filières prioritaires, des éléments de diagnostic sur la compétitivité actuelle et potentielle des filières ont été rassemblés, et des critères objectifs de classement ont été définis : potentiel économique des différentes filières et leur adéquation aux principes et objectifs de la PAU d'une part et d'autre part l'intérêt d'interventions régionales (principe de subsidiarité), le degré de structuration du milieu professionnel, l'existence de sources de financement potentiel et la convergence d'intérêt des différents pays.

C'est sur la base de cette analyse que le classement des 14 filières à vocation régionale a été opéré (mil/sorgho, manioc, oignon, oléagineux, sucre, tomate et pêche maritime, riz, bétail-viande, aviculture : poulets et œufs, maïs et coton) et en définitive le choix des 5 filières prioritaires à savoir : riz, bétail- viande, aviculture (poulets et œufs), maïs et coton. La filière Soja ne se trouve pas parmi cet ensemble de filières prioritaires. Cependant, l'UEMOA a bien signalé que le choix de ces filières prioritaires pour la mise en œuvre de la PAU ne constitue en aucun cas une exclusion des autres filières agricoles. Il s'agit plutôt d'un report dans le temps, compte tenu des moyens limités actuels de la Commission.

### **2.1.2. Politiques agricoles togolaises**

Au titre des politiques agricoles mises en œuvre dans le secteur agricole, il est à noter: (i) la Déclaration de Politique de Développement Agricole (DPDA) élaborée pour la période 1993-1997, puis réajustée pour la période 1996-2000, en raison des troubles socio- politiques qui ont empêché sa mise en œuvre au cours des premières années ; (ii) la Stratégie de Croissance du Secteur Agricole élaborée pour 2002 à 2006, (iii) la Note de Politique Agricole mise en œuvre pour la période 2007 à 2011, et à laquelle le PNIASA a été adossé, la Politique Nationale de Développement Agricole du Togo (PNDAT) 2013-2022 qui n'a pas été réellement exécutée compte tenu de l'orientation que le pouvoir en place veut donner à l'agriculture. Actuellement, le pays est doté d'une nouvelle politique dénommée «Politique agricole pour la transformation de l'agriculture à l'horizon 2030».

L'objectif général assigné à la Note de Politique Agricole du Togo est d'accroître le revenu des exploitants agricoles et de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des ruraux, dans des conditions de développement durables, et avec une attention particulière sur les populations les plus pauvres ou les plus vulnérables (notamment les jeunes et les femmes). L'objectif du PNIASA est de contribuer à la réalisation d'une croissance agricole annuelle d'au moins 6% permettant de



renforcer la sécurité alimentaire, d'améliorer le produit intérieur brut agricole et la balance commerciale et d'améliorer les conditions de vie et les revenus des populations. Le PNIASA comprend cinq sous-programmes : (i) promotion des filières végétales, (ii) production animale, (iii) production halieutique, (iv) recherche et conseil agricole et (v) renforcement institutionnel et coordination sectorielle. La mise en œuvre du PNIASA est consacrée par la formulation conjointe et le cofinancement du Projet d'Appui au Développement Agricole du Togo (PADAT), du Projet d'Appui au Secteur Agricole (PASA) et du Programme de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO/Togo).

L'objectif global de la nouvelle politique agricole à l'horizon 2030 assigné au secteur agricole pris dans ses interactions avec les autres secteurs est qu'il prenne toute sa part dans l'émergence du Togo et qu'il contribue, en valorisant au mieux ses atouts et ses potentialités, à l'accélération de la croissance économique, à la réduction de la pauvreté et à l'amélioration des conditions de vie tout en assurant l'inclusion sociale et le respect de l'environnement.

L'objectif de développement de la nouvelle politique agricole à l'horizon 2030 est d'assurer durablement :

- ☞ la sécurité alimentaire ;
- ☞ le rééquilibrage de la balance commerciale agricole ;
- ☞ l'amélioration du niveau des revenus agricoles ;
- ☞ la création des emplois agricoles décents ;
- ☞ le maintien de manière durable d'un taux de croissance agricole élevé.

La nouvelle politique agricole à l'horizon 2030 se décline en quatre principaux axes stratégiques :

- ☞ Accroître durablement la production du secteur agricole et sa valorisation ;
- ☞ Améliorer l'accès aux facteurs de production et moderniser les infrastructures de production ;
- ☞ Promouvoir l'innovation technologique, la formation professionnelle et assurer la diffusion des meilleures techniques pour accompagner la transformation de l'agriculture ;
- ☞ Améliorer la gouvernance, le cadre institutionnel et développer des instruments de soutien adaptés à la nouvelle vision.

En ce qui concerne la filière Soja, elle est retenue au niveau des politiques et stratégies de développement agricoles antérieures comme une culture dont la production intensive est à promouvoir (troisième composante du sous-programme 1 du PNIASA) d'une part et comme une spéculation de diversification des filières végétales. Dans l'actuelle politique, la promotion de la filière Soja peut être adossée au premier axe stratégique qui met un accent particulier sur l'accroissement de la production et de la productivité orientée vers la transformation et les marchés d'une part et d'autre part au second axe stratégique qui repose sur un meilleur accès aux facteurs de production.

Mais la contrainte principale au plan stratégique de cette spéculation tout comme les autres spéculations de diversification demeure l'inexistence d'un programme de développement pour soutenir la relance de leurs productions au niveau du Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de l'Hydraulique (MAEH) bien que la GIZ en partenariat avec le MAEH est sur un processus d'élaboration d'un programme sur les filières et chaînes de valeurs Arachide, Soja et Anacarde. Toutefois, le projet de renforcement des capacités productives et commerciales de la filière soja au Togo financé par le Cadre Intégré Renforcé (CIR) et mis en œuvre par le Secrétariat de Mise en Œuvre du Cadre Intégré Renforcé (SMOCIR) reste la seule initiative de la part du gouvernement. Cependant, l'intégration du soja parmi les légumineuses à graines dont la culture intensive envisagée est une opportunité en faveur de la promotion de cette filière en termes d'initiatives futures. C'est la raison pour laquelle plusieurs initiatives en termes de stratégies d'approvisionnement et de commercialisation en graines de Soja ont été développées par des structures privées et des Organisations de la Société Civiles (OSC). Il s'agit entre autres :

- ☞ Projet ESOP Soja ;
- ☞ Projet Bio4ever ;
- ☞ Projet Association des Ruraux Epanouis (ARE) ;
- ☞ Projet d'accroissement de la production et des revenus pour les petits exploitants agricoles (Mise en œuvre par RAFIA et financé par Self Help Africa) ;
- ☞ Projet d'approvisionnement en soja bio dans la Région Centrale : Mise en œuvre par APCR et financé par SOYCAIN, une entreprise basée en France qui achète le soja bio auprès des producteurs encadrés par APCR.
- ☞ Projet d'approvisionnement en soja bio dans la Région Centrale : Mise en œuvre par MVCP et financé par GABANA, une entreprise basée en Suisse qui achète le soja bio auprès des producteurs encadrés par MVCP.

### 2.1.3. Analyse de la Politique commerciale des produits agricoles et agro-industriels

La politique de développement du commerce des produits agricoles au plan national est basée sur une orientation libérale qui consiste à supprimer de façon progressive les monopoles et à lever la plupart des mesures de contrôle du commerce et des régimes protectionnistes. Elle vise : (i) l'accroissement de la production et de l'exportation des produits agricoles non traditionnels, tels que les vivriers, les légumes, les fruits, les huiles essentielles et les produits d'origine animale et halieutique ; (ii) l'amélioration de la vente des produits traditionnels ; (iii) la recherche de nouveaux débouchés ; et (iv) la rationalisation des importations qui repose sur le contrôle strict de la qualité des produits de première nécessité.

En effet, les restrictions à l'exportation et à l'importation, ainsi que les taxes à l'exportation ont été abolies entre 1986 et 1996 sauf en ce qui concerne les produits vivriers qui connaissent des interdictions temporaires pour des raisons de sécurité alimentaire. Le commerce d'Etat sous monopole a été également aboli. La réglementation du commerce extérieur a été allégée avec la suppression des licences et autorisations d'exportation et d'importation, l'abolition des contingentements et des agréments pour l'importation et l'exportation des produits agricoles.

Le TEC-CEDEAO a été élaboré sur la base du TEC-UEMOA qui comporte quatre bandes tarifaires (0%, 5%, 10%, 20%) réparties selon le degré de transformation du produit et la nature sociale du bien. Cette structure progressive traduit une volonté de protéger les industries de transformation et d'encourager la création de valeur ajoutée dans la Région. Il est rentré en vigueur en janvier 2015.

Le TEC-CEDEAO se compose d'une nomenclature tarifaire et statistique (c'est-à-dire la désignation des marchandises au sens du tarif ainsi que leurs numéros de classement ou codes tarifaires) et d'un ensemble de droits et taxes.

Les droits et taxes prévus dans le TEC-CEDEAO peuvent avoir un caractère permanent ou un caractère temporaire.

Les droits à caractère permanent sont : le Droit de Douane (DD), la Redevance statistique (RS), le Prélèvement communautaire de la CEDEAO (PCC), le Prélèvement communautaire de Solidarité de l'UEMOA (PCS) alors que les droits et taxes à caractère temporaire sont : la Taxe d'Ajustement à l'Importation (TAI), la Taxe complémentaire de Protection (TCP) et les mesures de défense commerciale (droit antidumping, droit de sauvegarde, droit compensatoire). La structure du TEC-CEDEAO se présente comme la montre le tableau 1.

**Tableau 1 : Structure du TEC-CEDEAO**

Catégories	Intitulé	Description	Taux
0	Biens sociaux essentiels	Produits destinés à la santé (médicaments, moustiquaires imprégnées), produits culturels et certaines céréales (mil, sorgho, maïs), etc.	0%
1	Produits de première nécessité, matières premières de base,	Biens entrant dans la fabrication d'autres biens pour faciliter la production des produits finis (engrais, matériel agricole)	5%

	biens d'équipement, intrants spécifiques		
<b>2</b>	Intrants et produits intermédiaires	Produits un peu plus élaborés que les produits de la deuxième bande, mais n'étant pas fabriqués en quantité suffisante dans la région et non susceptibles d'y être fabriqués à court terme	10%
<b>3</b>	Biens de consommation finale	Produits finis ayant atteint le stade ultime de transformation	20%
<b>4</b>	Biens spécifiques pour le développement économique	Produits sensibles en raison de leur caractère stratégique pour le développement de la région (critères : vulnérabilité du produit, intégration régionale, promotion du secteur et fort potentiel de production)	35%

**Source : CEDEAO ; 2016**

En complément du TEC-CEDEAO, les mesures de défense commerciale suivantes ont été adoptées:

- mesures de sauvegarde pour restreindre temporairement les importations de certains produits ;
- imposition de droits compensateurs pour lutter contre les effets des subventions ;
- mesures anti-dumping pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales ;
- mesures complémentaires de protection.

Les mesures complémentaires de protection comprennent deux (02) taxes :

- ☞ la Taxe d'Ajustement à l'Importation (TAI) qui permet de procéder à des ajustements au niveau du Tarif en faisant la différence entre le taux de droit de douane dans le TEC-CEDEAO et le taux de droit de douane qui était appliqué par l'Etat membre. L'ajustement peut se faire à la hausse ou à la baisse :
  - Ajustement à la hausse : il intervient lorsque le droit de douane inscrit dans le TEC-CEDEAO est supérieur au droit de douane appliqué précédemment par l'Etat membre.
  - Ajustement à la baisse : il intervient lorsque le droit de douane inscrit dans le TEC-CEDEAO est inférieur au droit de douane appliqué précédemment par l'Etat membre.
- ☞ la Taxe complémentaire de Protection (TCP) qui est une taxe additionnelle au TEC-CEDEAO dont l'objectif est de lutter contre les variations erratiques des importations. Elle est appliquée aux produits importés de pays tiers lorsque :
  - soit l'augmentation du volume des importations d'un produit au cours d'une année est supérieure ou égale à 25% de la moyenne des importations des trois dernières années ;
  - soit la moyenne du prix Coût Assurance et Fret (CAF) d'un produit importé au cours d'un mois tombe en dessous de 80% de la moyenne des prix CAF à l'import les trois dernières années.

Toutefois, en raison de son faible niveau de protection de certains secteurs stratégiques pour le développement régional, il a été décidé la création d'une 5ème bande tarifaire dans le TEC-CEDEAO. Le taux de la 5ème bande a été fixé à 35%. La création de la 5ème bande vise à protéger certains produits, à diversifier et à renforcer le système productif régional et à promouvoir le secteur privé.

L'analyse approfondie des différents cadres politiques actuels montrent qu'ils sont favorables à la production et aux échanges commerciaux du soja grain et ses produits dérivés.

#### **2.1.4. Analyse de la fiscalité des entreprises de transformations et de commercialisation des produits agricoles**

Les impôts perçus au Togo d'une manière générale et spécifiquement auprès des structures de transformation et de commercialisation des produits agricoles dont le soja sont classés en deux (02) grandes catégories :

- les impôts directs;
- les impôts indirects.

### ☞ **Impôts Directs**

Il s'agit généralement des impôts annuels perçus par voie de rôle au profit du budget général ou des collectivités locales. La base d'imposition des Impôts directs est soit le revenu global d'un contribuable, soit son bénéfice annuel, soit le salaire perçu par ce dernier. Au nombre des impôts directs on peut citer:

- l'IRPP (Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques), qui a pour base le revenu annuel global de chaque contribuable ;
- l'IS (Impôts sur les Sociétés) qui est calculé sur les bénéfices réalisés chaque année par les personnes morales:
  - o l'IS est calculé sur le bénéfice fiscal (BF), il est égal au bénéfice comptable (BC) plus les réintégrations moins les déductions.
  - o  $BC = \text{Produits} - \text{Charges}$ . Le taux de l'IS est de 30% du bénéfice imposable;
- l'IMF (Impôts Minimum Forfaitaire) qui est calculé sur l'ensemble des revenus;
- la TP (Taxe Professionnelle) qui est calculée à partir des deux éléments : le chiffre d'affaires et la valeur Locative des Locaux professionnelles;
- la TF (Taxe foncière);
- la TPU (Taxe Professionnelle Unique).

Les détails concernant les impôts directs sont en annexe 4.

### ☞ **Impôts indirects**

Contrairement aux impôts directs, les impôts indirects sont supportés par le consommateur final du produit. La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) est un impôt indirect sur le chiffre d'affaires dont le paiement est fractionné entre les différents opérateurs économiques qui interviennent dans l'importation, la fabrication et la commercialisation d'un produit.

Aux termes du code des impôts, les exportations s'entendent à toutes les livraisons de biens expédiés ou transportés hors du Togo. Les exportations de biens et de services sont soumises au régime zéro de la TVA, ainsi que les entrées en entrepôt fictif, en entrepôt réel, en entrepôt spécial ou tout autre régime suspensif, dans les mêmes conditions que pour les droits d'entrée, et sous réserve d'exportation effective des biens concernés (Article 311bis du Code des impôts.)

Les exportateurs bénéficiaires de crédit de taxe peuvent en demander le remboursement au Directeur général des impôts. Le remboursement est accordé dans la limite du pourcentage des opérations réalisées à l'exportation au cours de l'exercice précédent et plafonné à 60% du montant de TVA concerné (Article 327 du Code des impôts).

Les exportations de produits de l'agriculture dont le soja sont soumises à un prélèvement au titre d'acompte sur les impôts applicables aux revenus ou d'impositions forfaitaires en tenant lieu (Article 1458 du Code des impôts.). Cet acompte représente 5% de la valeur FOB pour les opérateurs économiques ne possédant pas de Numéro d'Identification Fiscale (NIF), et 1% pour les opérateurs formels (Articles 1461 et 1462 du Code des impôts). Cette différence de traitement est motivée par le souci d'intégration des informels dans l'économie formelle.

L'alignement de la fiscalité des structures de transformation et de commercialisation des produits agricoles dont le soja sur celle des autres structures de la vie économique du Togo pose réellement un problème de rentabilité et de compétitivité que le pouvoir en place doit sérieusement regarder afin de mener des réflexions avec les acteurs pour l'identification des mesures incitatives pour garantir la promotion réelle de ces produits.

## 2.2. APERÇU TECHNIQUE SUR LA FILIERE SOJA AU TOGO

### 2.2.1. Zones de production du Soja au Togo

#### 2.2.1.1. Délimitation et caractérisation des zones de production

A partir de l'analyse des exigences agro-bio-climatiques d'une part, et à travers des entretiens avec les différents acteurs (producteurs, acteurs d'encadrement publics et privés, de recherche publics et privés, etc), la mission est arrivée à faire une synthèse de la répartition régionale de la production du Soja. Cette synthèse de répartition en fonction des régions est présentée dans le tableau 2.

**Tableau 2 : Synthèse des zones de production de Soja au Togo en 2015**

Zones de production	REGIONS				
	Maritime	Plateaux	Centrale	Kara	Savanes
Zones de fortes productions	-	Est Mono,	Tchamba Sotouboua	-	Tône Oti
Zones de moyennes productions	-	Anié, Haho Ogou	Blitta Tchaoudjo	Dankpen Kozah	Tandjouaré Cinkassé
Zones de faibles productions	AVE Bas-Mono Golfe Lacs Vo Yoto Zio	Agou Akébou, Amou Danyi Kloto Kpélé Adéta Moyen Mono Wawa	Plaine de Mô	Assoli Bassar, Binah Doufelgou Kéran	Kpendjal

**Source : Revue documentaire et entretiens avec les acteurs, ADA Consulting Africa ; 2016**

L'analyse des données du tableau 2 révèle que le Soja se produit dans toutes les régions économiques du Togo à des degrés divers. On note qu'aucune préfecture de la Région Maritime ne se distingue dans les zones de fortes et moyennes productions en 2015, de même qu'aucune préfecture de la Région de la Kara n'apparaît pas dans les zones de fortes productions.

#### 2.2.1.2. Atouts et contraintes physiques

##### ☞ Atouts

Les atouts du point de vue physique des différentes régions/préfectures du Togo sont immenses et variés. C'est ainsi qu'on peut noter la grande variété de sols, de microclimats et de cultures possibles ainsi que le potentiel hydrique pour l'irrigation des cultures. Ils constituent pour le Togo des atouts importants pour la relance de la production vivrière en général et du Soja en particulier. Il est possible en valorisant le paquet technologique d'atteindre en milieu rural, à moyen terme un accroissement des rendements de plus de 50% et à long terme, d'envisager un doublement voire un triplement et même plus de rendements.

##### ☞ Contraintes

Des aléas climatiques imprévisibles : Les récentes perturbations climatiques se sont révélées préjudiciables aux résultats des campagnes agricoles. Elles ont entraîné soit des retards de pluies suivis de retards de semis, soit des arrêts précoces de pluies suivis des récoltes insignifiantes, soit des excès de pluies suivis de recrudescence de maladies et ravageurs des cultures ou des inondations de champs et destruction des ouvrages de franchissement. Ce sont des phénomènes, propres aux secteurs agricoles de tous les pays du monde, et sur lesquels il est difficile d'avoir une emprise. Il faut toutefois restaurer les ressources naturelles pour préserver les équilibres écologiques et hydrologiques de l'environnement et surtout valoriser les ressources en eau pour l'irrigation des cultures.

## 2.2.2. Aperçu pédologique des zones de production du Soja au Togo

### 2.2.2.1. Carte d'intensité de l'occupation des sols au Togo

Selon une étude réalisée en 2000 en vue d'étudier la modification des terres dans les pays en dessous du sahel, il est ressorti que l'agriculture tient une place essentielle dans l'économie du Togo. Elle contribue à plus de 30% du PIB et occupe plus de 70 % de la population active. L'étude révèle aussi que les surfaces agricoles sont passées de 12,1% en 1975 à 21,8% en 2000. Ceci représente une augmentation de 80% des surfaces cultivées en 25 ans. L'expansion des cultures déborde en dehors des terres arables et intéresse des sols qui autrefois étaient considérées comme vraiment marginaux. Malheureusement, cette expansion agricole empiète sur les aires protégées du Togo, à savoir la réserve de Faune de l'Oti et le parc national de la kéran, tous deux situés au nord du pays, la forêt classée de Togodo dans la préfecture de Yoto au sud du pays, etc.....Aussi faut-il remarquer qu'avec l'expansion rapide de la population, les zones dorénavant affectées à l'agriculture sont partiellement utilisées à des fins d'habitation et de développement des villes, villages, cantons, préfectures et régions. Ainsi les superficies affectées à la production agricole en général et celle du soja en particulier sont globalement faibles.

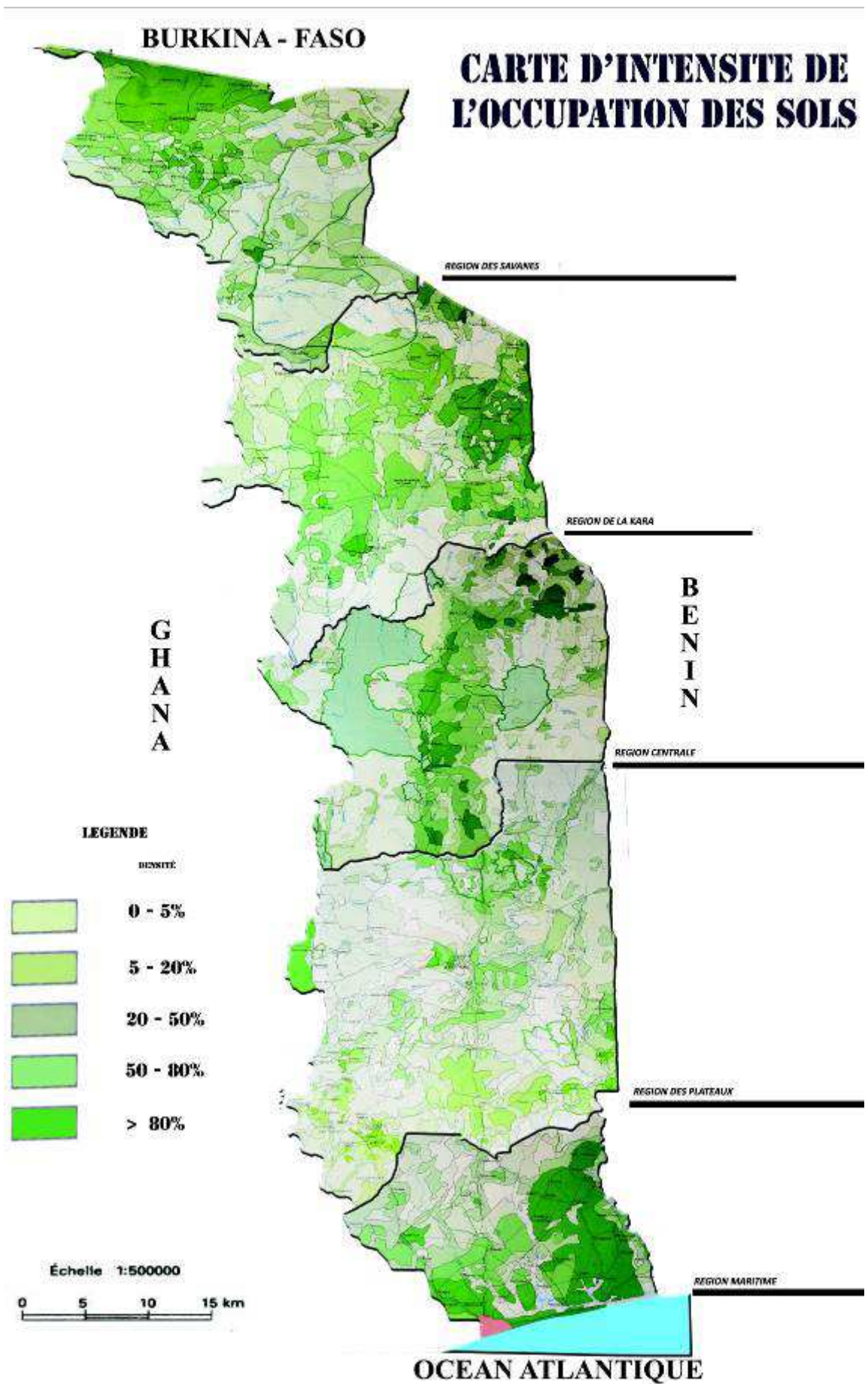
Le tableau suivant montre l'évolution de l'occupation des sols entre 1975 et 2000.

**Tableau 3 : Classes d'utilisation et d'occupation des terres, superficies, pourcentages et pourcentages de changement de 1975 à 2000**

Occupation d'utilisation des terres	Superficie en 1975 km <sup>2</sup>	Pourcentage en 1975	Superficie en 2 000 km <sup>2</sup>	Pourcentage en 2000	Changement en (%)
Forêt	1148	2,0%	748	1,3%	-34,8%
Forêt galerie/formation ripicole	1028	1,8%	976	1,7%	-5,1%
Forêt dégradée	1534	2,7%	1704	3,0%	11,8%
Total forêt	3700	6,5%	3428	6,0%	-7,3%
Savanes arborées et boisées	44304	78,1%	38620	68,1%	-12,8%
Prairies marécageuses-vallée inondable	1268	2,2%			7,9%
Plantation	8	0,0%	60	0,1%	650,0%
Zone de culture pluviale	6788	12,0%	12228	21,6%	80,1%
Zone de culture irriguée	36	0,1%	120	0,2%	233,3%
Plans d'eau	296	0,5%	348	0,6%	17,6%
Surfaces sableuses	4	0,0%	4	0,0%	0,0%
Sol dénudé	12	0,0%	52	0,1%	333,3%
Habitation	280	0,5%	476	0,8%	70,0%

**Source : Atlas et actualisation ADA Consulting Africa ; 2016**

Les pourcentages en 1975 et en 2000 représentent le pourcentage de chaque classe par rapport à la superficie totale du Togo. A l'analyse du tableau, les forêts et savanes arborées ont régressé respectivement de 7,3 % et 12,8 %. Par contre les plantations, les zones de cultures, les surfaces sableuses, les sols dénudés et habitations ont connu une progression. Ces progressions s'expliquent par les déforestations constatées plus haut et l'expansion démographique.



**Carte 2: Carte d'intensité d'occupation des sols**  
 Source : Carte réalisée par ADA Consulting Africa ; 2016 à partir des données de l'Atlas régional

### **2.2.2.2. Evolution de l'occupation des sols dans le cadre de la production du soja**

Au Togo, sur une superficie agricole utilisable de 3,4 millions d'ha, seuls 1,54 million (45 %) étaient exploités selon le document de la nouvelle politique agricole élaboré en 2015. Les cultures vivrières y étaient largement dominantes (environ 1 387 000 ha) contre 154 000 ha pour les cultures de rente. La superficie de terres arables non utilisées (en incluant les terres couvertes par les fourrages et les pâturages, non suffisamment valorisées) peut être estimée à environ 1,2 million d'hectares. Ces terres sont en grande partie morcelées et appartiennent soit aux communautés, soit aux ménages ruraux ou individus privés.

En ce qui concerne l'occupation des sols dans le cadre de la production du soja, elle révèle un taux national compris entre 5 et 1,36% au cours de la période de 2012 à 2015 correspondant globalement à un taux de régression de 72,8% soit un taux moyen de régression annuelle de 18,2%. L'évolution régressive de l'occupation des sols dans le cadre de la production du soja s'explique par la diminution du nombre des producteurs suite aux différentes déceptions orchestrées.

Au niveau régional, on remarque que c'est la région des Plateaux qui a le taux d'occupation le plus élevé, suivie de la région Centrale et de la Kara. La région Maritime enregistre le taux le plus faible.

### **2.2.2.3. Carte des ressources en terre du Togo**

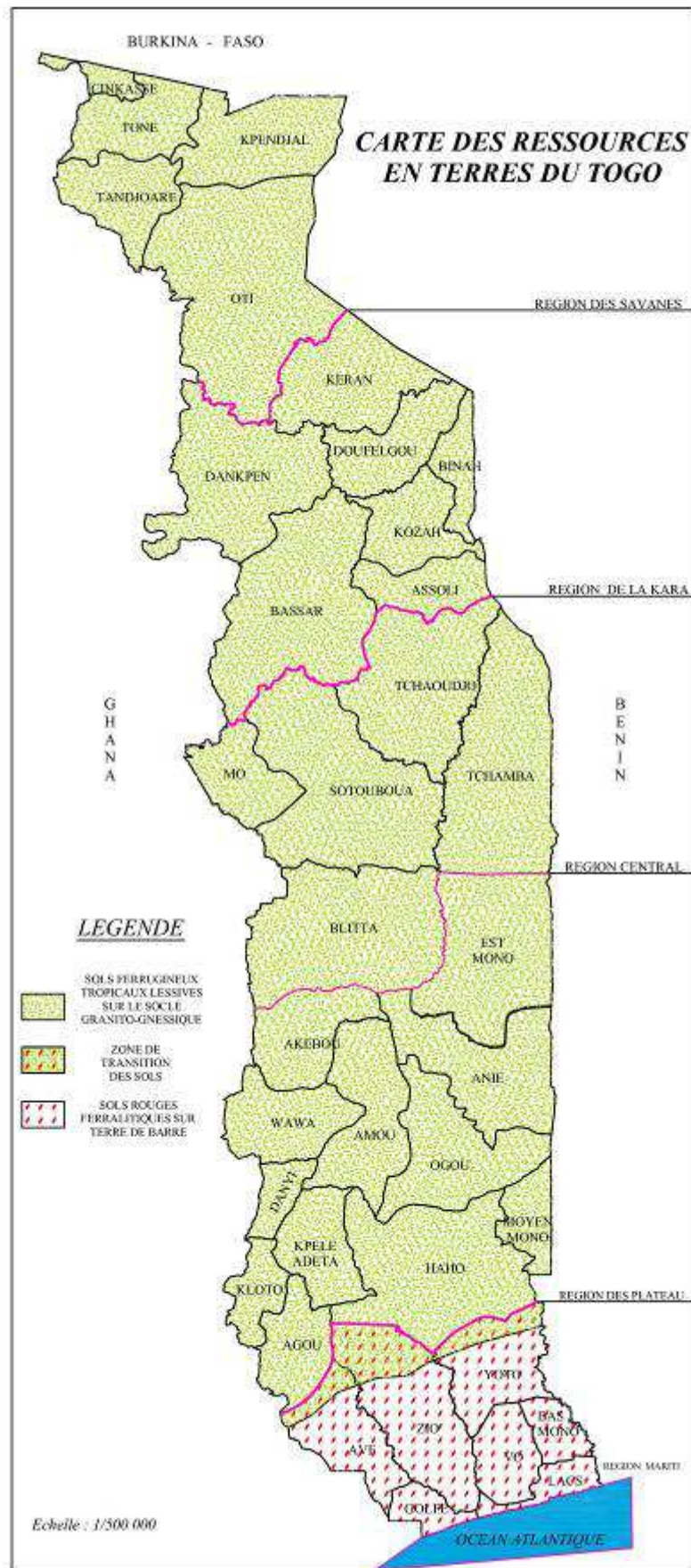
Le territoire national du Togo a été soumis à plusieurs études pédologiques à différentes échelles. Les sols classifiés dans la classification française CPCS et sont de deux grands types sols rouges ferrallitiques sur terre de barre. On note deux grands types de sols : les sols rouges ferrallitiques sur terre de barre et les sols ferrugineux tropicaux lessivés. Dans le groupe des sols ferrugineux tropicaux lessivés sur socle granito-gneissique et les sols ferrugineux tropicaux lessivés sur granites et gneiss.

Les sols rouges ferrallitiques sur terre de barre occupe le sud du Togo jusqu'à Tsévié. A partir de 4 km au nord de Tsévié jusqu'à la latitude de Sokodé, il s'agit des sols ferrugineux tropicaux lessivés sur le socle granito-gneissique. De Sokodé au fin nord du pays, il s'agit des ferrugineux tropicaux lessivés sur granito et gneiss.

Le soja se développe sur les sols bien drainés. Les sols du Togo conviennent bien à la culture du soja. L'extension pourra se faire sur les sols disponibles non encore occupé par le soja. Toutefois il faut qu'il existe au sein de deux grandes formations pédologiques des poches de sols non visités à l'échelle 1/50 000. Il s'agit des sols sablonneux, des sols hydromorphes et des sols caillouteux (avec des affleurements de pierres). Ces sols ne conviennent pas à la culture du soja.

Compte tenu de leur défaut de rétention d'eau et de matières organiques, les sols caillouteux ne conviennent pas à la culture du soja. Un système d'irrigation serait nécessaire à la production sur de tels sols. Quant aux sols caillouteux, leur structure ne favorise pas dans certains cas la germination et dans d'autres cas le développement racinaire de la plante et donc ne conviennent pas au soja.





**Carte 3: Carte des ressources en terres du Togo**  
**Source : ADA Consulting Africa; 2016 à partir des données actualisées de D.P.E.G/I.N.S/ O.R.S.T.O.M. réalisées par EGUE Kokou.**

## **2.2.2.4. Interprétation de quelques résultats d'analyses des sites de prélèvement**

### **2.2.2.4.1. Sites de prélèvement de la région des Savanes**

#### **☞ Site de Cinkassé de coordonnées GPS (LN : 11°04.522' et LE : 000°03.841')**

Les sols de ce site ont une texture grossière en surface et moyennement fine en profondeur. Le taux de matières organiques faibles dans l'ensemble du profil varie de 0.9% en surface à 1% en profondeur. Le rapport C/N est moyen en surface et fort en profondeur, ce qui témoigne de la mauvaise décomposition de la matière organique dans les horizons sous-jacents. La teneur en phosphore totale et assimilable est en général faible, la teneur en potassium est également faible dans ensemble du profil. Le pH est voisin de la neutralité, ce qui qualifie le sol pour la production de soja. Les sols du site de Cinkassé classés parmi les sols très pauvres sur l'ensemble au Togo ne se révèlent pas très aptes pour la culture de soja. Il convient d'améliorer la texture des horizons de surface en faisant remonter par un labour moyen les horizons sous-jacents de texture plus fine et d'apporter des compléments nutritifs sous forme d'engrais organiques et minéraux.

#### **☞ Site de Tandjouaré (Nandobik) de coordonnées GPS (LN : 10°36.560' et LE : 000°15.843)**

Les sols de ce site ont une texture sableuse à sable limoneuse de la surface jusqu'à 110 cm de profondeur. Le taux de matières organiques est très faible en surface et faible en profondeur. Le rapport C/N indique que la matière organique se décompose très rapidement et libère de l'azote qui peut se perdre rapidement par lessivage.

Cette teneur d'azote en surface, zone de concentration des racines ne nécessite pas un complément de fertilisant azoté, car la masse végétative de la culture de soja va se développer rapidement et produire de la biomasse au détriment des graines de soja. La teneur en phosphore total et assimilable est faible. La teneur en potassium est moyenne alors que le pH tourne autour de la neutralité partout.

### **2.2.2.4.2. Sites de prélèvement de la région Centrale**

#### **☞ Site de Sotouboua de coordonnées GPS (LN : 08°34.981' et LE : 000°57.605')**

Ce sont des sols qui ont une texture grossière en surface mais fine en profondeur, ce qui n'est pas trop bon pour la culture de soja. Le taux de matières organiques est faible dans l'ensemble du profil. Le rapport C/N est normale en surface ce qui indique que la minéralisation de la matière organique se passe bien dans les horizons de surface mais elle est très rapide dans les horizons de profondeur. Les teneurs en phosphore total et assimilables sont faibles, celles de potassium en sont également faibles. Les sols de ce site peuvent être qualifiés de moyennement bon pour le soja.

### **2.2.2.4.3. Sites de prélèvement de la région Maritime**

#### **☞ Site de Tabligbo (Yotokopé) de coordonnées GPS (LN : 06°43.327' et LE : 001°18.198')**

Ce site présente des sols ferrugineux tropicaux à concrétions ferrugineuses sableuses en surface et à sablo argileuses en profondeur. Le taux de matières organiques très faibles et varie autour de 1% dans l'ensemble du profil. Le rapport C/N varie de 9 à 8% en profondeur, ce qui indique que la matière organique se minéralise moyennement bien. Le taux de phosphore total et assimilable est généralement faible, le taux de potassium également. Le pH indique que la réaction de la solution du sol est faiblement acide. En définitif les sols de ce site peuvent être qualifié de moyennement bon pour le soja. Pour améliorer la qualité de ces sols en vue de la culture de soja, il faut apporter un amendement organique et un complément nutritif sous forme d'engrais minéraux.

#### ☞ **Site de Vogan kponou de coordonnées GPS (LN : 06°22.661' et LE : 001°33.872')**

Ces sols des terres de barre à Vogan sont profonds et ne contiennent pas beaucoup d'éléments grossiers. Ils ont un taux de matières organiques très faible en surface qui varie de 1,1 en surface à 0,8 en profondeur. Le rapport C/N indique que la matière organique se décompose mal et libère beaucoup d'azote. Ces teneurs en phosphore total et assimilables sont faibles alors que celle potassium est faible également. Le pH indique que la réaction de la solution du sol est partout neutre.

#### **2.2.2.5. Niveaux de production du soja au Togo en fonction des préfectures en 2015**

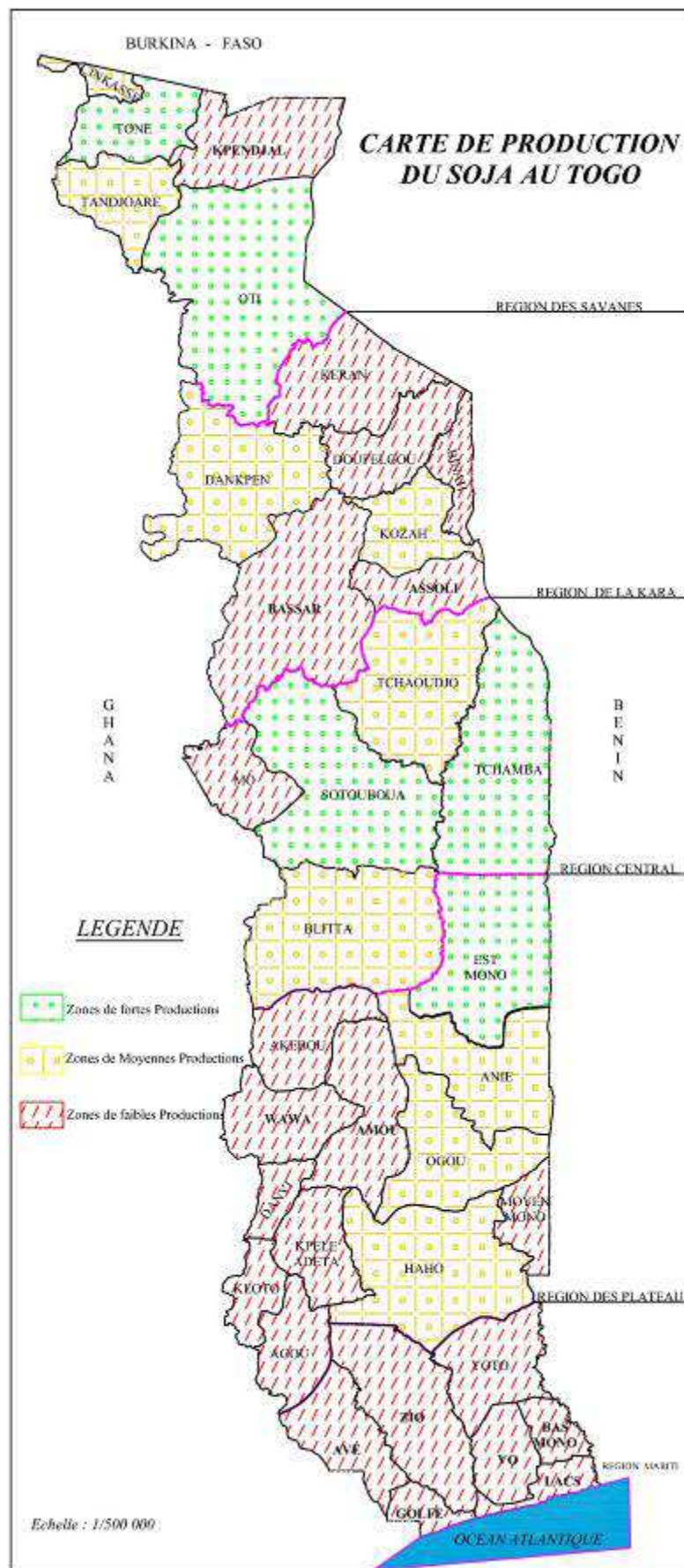
La production du soja se fait à différents niveaux dans les 5 régions économiques du pays. A l'intérieur de chaque région notamment dans les préfectures, le soja est produit. Ainsi, on distingue trois zones de productions moyennes couvrant les différentes préfectures :

- ☞ Les zones de fortes productions qui produisent en moyenne plus de 2000 tonnes de soja par campagne agricole ;
- ☞ Les zones de moyennes productions dont la production moyenne est comprise entre 500 et 2000 tonnes par campagne agricole ;
- ☞ Les zones de faibles productions où la production moyenne est inférieure à 500 tonnes par campagne agricole.

#### **2.2.2.6. Aptitude culturelle du sol du Togo pour la culture du soja**

Cette analyse se fera du Sud vers le Nord. Les sols dunaires de Lomé à Aného sont disqualifiés pour la culture du soja. Les sols rouges qui vont d'Aného, Anfoin, Tabligbo, de Lomé jusqu'à 4km au nord de Tsévié sont les sols de terres de barre. Ceux-ci sont meubles, friables, grumeleux, profonds et sont les meilleurs sols pour la culture de soja sur toute l'étendue du territoire. Les sols ferrugineux tropicaux lessivés sur le socle granito gneissique est très varié sur le plan de leurs propriétés physiques et chimiques s'étendent à 4 km au nord de Tsévié jusqu'à Cinkassé, les sols sur le versant Est de la chaîne de l'Atakora sont sur pente forte et sont des sols minéraux bruts rocheux limités par l'épaisseur de la couche arable. Ils sont disqualifiés pour la culture du soja. Il en est de même pour les sols minéraux bruts sur les Collines du pays kabyè.

De façon générale, tous les sites reposant sur dalle rocheuse sont à exclure des sols de production de soja. Les sols hydromorphes en général sont disqualifiés pour la culture du soja à cause de leur excès d'eau que le soja ne supporte pas. Ainsi donc, les sols des plaines de Zio, de Haho et du Mono sont aussi disqualifiés pour la culture du soja. Il en est de même pour les sols hydromorphes de la vaste plaine de l'Oti.



**Carte 4: Carte des niveaux de production du soja au Togo en fonction des préfectures en 2015**

**Source : Carte réalisée par ADA Consulting Africa à partir des données sur la production de 2015, DSID ; 2016**

## 2.3. APERÇU SUR LE MAILLON PRODUCTION DE LA FILIERE SOJA AU TOGO

### 2.3.1. Acteurs du Maillon Production

La production du soja est moyennement organisée. La filière est dominée par des producteurs individuels et des groupements et coopératives (SCOOPS) dans presque toutes les régions. Il faut préciser que ces groupements et coopératives ont en plus du soja d'autres spéculations.

#### 2.3.1.1. Ménages, Producteurs/trices et leurs Organisations paysannes

##### ☞ Situation des organisations paysannes en fonction des régions avec leurs membres et initiateurs

Plusieurs organisations des producteurs ont été initiées soit par les structures de commercialisation comme Bio4ever, Agrinova, ESOP, ESO, etc, soit par les structures d'appui comme, les ONG RAFIA, PVD, MVCP, INADES Formation, IFDC-Afrique, ICAT, etc. Les groupements et coopératives (SCOOP-S) dans presque toutes les régions.

**Tableau 4 : Principales organisations de producteurs de soja et leurs initiateurs**

Organisation de producteurs/trices	Nombre de coopératives/groupements	Nombre d'hommes	Nombre de femmes	Total	Régions	Initiateurs
<b>ESOP</b>	349	3517	1425	4942	National	ETD
<b>MAPTO</b>	38	1059	614	1673	Centrale	Initiative des producteurs
	17	117	38	155	Plateaux	
	26	109	101	210	Kara	
	10	212	399	611	Savanes	
<b>APCR</b>	125	832	903	1735	Plateaux Centrale, Kara,	Initiative des producteurs
<b>APCS</b>	-	-	-	3022	National	-
<b>UNICAP/CAP</b>	38			2810	Savanes	ONG RAFIA
<b>CPC/UROPC</b>	1200	8190	12810	21000	National	INADES Formation
<b>UAR</b>	-	-	-	200	Plateaux	-
<b>Regard vers l'avenir</b>	49	-	-	497	Centrale	-
<b>PEA Soja</b>	49	700	300	1000	Maritime Plateaux Centrale Kara Savanes	IFDC, ICAT, ITRA, MVCP, CTOP, UAR, PVD.
<b>UNICODES</b>	25	80	70	150	Plateaux	-
<b>LGD</b>	53	-	-	2300	Plateaux	-
<b>Coopératives de base</b>	2820	-	-	28467	Maritime Plateaux Centrale Kara Savanes	Bio4ever/ Label d'or Agrinova Vie nouvelle EADL AOCT Sarl JCAT Sarl ONG Nouvelle Elite CECO Agro
<b>TOTAL</b>				<b>68772</b>		

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016



Ces coopératives/groupements cultivent outre le Soja, d'autres spéculations dans le cadre de la diversification des cultures. Sur le plan de la production, la constitution des coopératives/groupements donne des avantages suivants aux producteurs/trices :

- **Accès aux crédits** : pour les petits producteurs, les IMF font des crédits à ces petits producteurs grâce à la caution solidaire des membres de la coopérative/groupement ;
- **Crédits intrants (semences)** : grâce à la stratégie mise en place par certaines structures de commercialisation, des crédits intrants sont accordés aux producteurs en vue de la production du soja. Le recouvrement se fait au moment des paiements des achats du soja par les structures emprunteuses ;
- **Vente groupée du soja** : le groupement permet d'accéder plus facilement aux marchés. Il s'agit surtout d'accords plus ou moins formels avec des acheteurs qui cherchent à regrouper les produits pour concentrer leur approvisionnement ;
- **Accès à d'autres services**, notamment techniques, par l'ICAT et les ONG.

#### ☞ Ménages de producteurs de soja

La production de soja est réalisée par 193 462 ménages représentant 38% des ménages agricoles au niveau national selon les chiffres du dernier recensement agricole. Le tableau ci-dessous présente le nombre de ménages de producteurs par région.

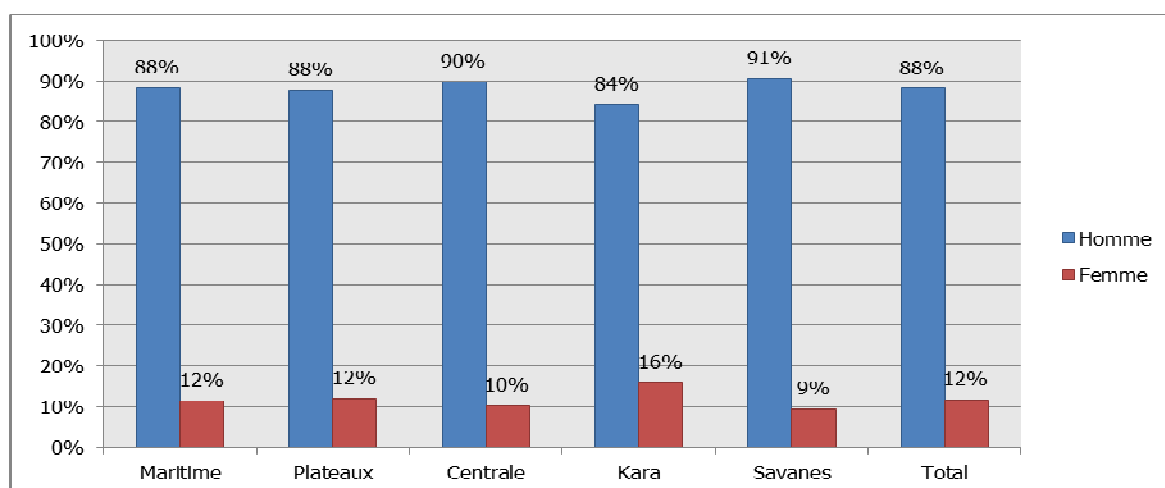
**Tableau 5 : Nombre de ménages de producteurs de soja au Togo en 2012**

Régions	Effectif des Chefs de ménages hommes	Effectif des Chefs de ménages femmes	Total	Pourcentage
Maritime	2714	353	3067	2%
Plateaux	45656	6243	51899	27%
Centrale	27844	3155	30999	16%
Kara	36147	6804	42951	22%
Savanes	58476	6070	64546	33%
<b>Total</b>	<b>170837</b>	<b>22625</b>	<b>193 462</b>	<b>100%</b>

Source : Données DSID, Recensement National de l'Agriculture, 2012 et Calcul du consultant

Selon les données du tableau représentant les ménages agricoles producteurs du soja, les chefs de ménages hommes sont de 170 837 alors que les chefs de ménages femmes ne représentent que 22 625. Une analyse selon les régions révèle que la Région des Savanes (33%) est celle qui a le plus grand nombre de ménages de producteurs de soja, suivie de la Région des Plateaux (27%) et de la Région de la Kara (22%).

Par ailleurs, l'analyse selon le sexe révèle que les hommes sont plus présents au niveau du maillon production quoique le soja fût au départ une culture pratiquée par les femmes à des fins de transformation (figure 1 ci-dessous).



**Figure 1 : Proportion des producteurs de soja par sexe et par région**

La figure révèle que dans l'ensemble des régions économiques du Togo, on enregistre plus de ménages d'hommes producteurs de soja (88%) que ceux de femmes (12%). Le soja tend de plus en plus à être cultivé par les hommes compte tenu de sa rentabilité et de sa rapidité à générer des revenus aux producteurs.

### ☞ **Situation des producteurs/trices de Soja au Togo en 2015**

La situation des producteurs/trices de Soja au Togo en 2015 est présentée dans le tableau 6.

**Tableau 6 : Répartition par Région des producteurs/trices de Soja au Togo en 2015**

Région	Masculin		Féminin		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
MARITIME	739	1,30%	120	0,60%	859	1,12%
PLATEAUX	8407	14,60%	3325	17,10%	11732	15,24%
CENTRALE	13260	23,00%	4073	21,00%	17333	22,52%
KARA	7812	13,60%	3885	20,00%	11697	15,20%
SAVANES	27352	47,50%	7995	41,20%	35347	45,92%
<b>TOTAL</b>	<b>57570</b>	<b>100,0%</b>	<b>19398</b>	<b>100,0%</b>	<b>76968</b>	<b>100,0%</b>

Source : Données DSID; 2016

L'effectif total au niveau national en 2015 est égal à 76 968 producteurs/trices dont 19 398 femmes représentant 25,20%. Suivant les régions, la situation est très variable, la région des Savanes demeure celle qui a environ 46% de producteurs/trices de soja du Togo, suivie de la région Centrale (22,52%), de la région des Plateaux (15,24%) et de la région de la Kara (15,2%). Le nombre des producteurs/trices de la région Maritime reste très marginal avec un effectif de 859 producteurs/trices dont 120 femmes.

### **2.3.1.2. Fournisseurs d'intrants de Soja**

Au Togo, suivant les intrants utilisés dans le cadre de la production du Soja, on note trois types de fournisseurs qui sont : les fournisseurs de semences, d'engrais organiques et de produits phytosanitaires.

#### ☞ **Fournisseurs de semences**

On note deux grandes catégories de fournisseurs de semences de Soja au Togo.

#### → **Fournisseurs de semences de pré-base et de base**

L'ITRA est la structure étatique qui produit des semences de pré-base et de base, les semences de base étant produites au niveau de la ferme semencière de Sotouboua au profit des semenciers.

#### → **Fournisseurs de semences certifiées**

##### ✓ **Coopératives et groupements spécialisés**

On distingue des coopératives et groupements spécialisés dans la production de semences certifiées de soja. La commercialisation constitue une partie de leur revenu. On peut noter les coopératives/groupements suivants: Devezi, Bonne Semence, Kpabmaan, Dafalkan, Lando, Noagbé, Lolonyo, Otissan, CAP Sikboag, Agriculture-Environnement et Développement Communautaire (AEDC), etc. Par contre, on note également au sein de la CAP Sikboarg, certains groupements producteurs des semences certifiées. Certains groupements et coopératives font leur production de semences à la suite de la formalisation d'un contrat.

##### ✓ **Structures privées**

On note des structures privées qui assurent la production des semences certifiées de Soja qu'elles commercialisent auprès des producteurs/trices C'est le cas de l'Ets le Paysan, etc. Par contre la

société CECO AGRO s'investit réellement dans la production des semences certifiées qui sont livrées directement aux groupements avec lesquels elle travaille.

✓ **Sociétés de commercialisation du Soja**

Afin de réaliser leur stratégie, les sociétés de commercialisation sont devenues des fournisseurs de semences certifiées à crédits aux producteurs/trices. Ces semences leur sont produites par des coopératives spécialisées et des producteurs individuels avec lesquels elles entretiennent des relations contractuelles. C'est le cas de Bio4ever, Agrinova, Label d'or, etc.

✓ **Organisations paysannes et ONG locales**

Les entretiens ont révélé que certaines organisations paysannes et structures d'appui de soja, pour satisfaire les besoins de leurs membres en semences certifiées de Soja, produisent elles-mêmes à travers certains producteurs/trices membres bénéficiant de leurs appuis. Ce sont : UAR-Plateaux, APCS, APCR, ESOP, MAPTO, etc.

✓ **Producteurs individuels**

Plusieurs producteurs individuels font la production des semences certifiées de Soja. Ils sont dans toutes les régions du Togo à l'exception de la région Maritime. La situation des producteurs/trices individuels de semences certifiées de soja au cours de la campagne 2015-2016 est présentée dans le tableau 7.

**Tableau 7 : Situation des producteurs individuels des semences de soja au Togo au cours de la campagne 2015-2016**

Régions	Nombre de producteurs	Nombre de productrices	Total de producteurs/ productrices	Superficies emblavées (ha)
Maritime	-	-	-	-
Plateaux	19	0	19	19,88
Centrale	92	2	94	278,7
Kara	6	0	6	14,55
Savanes	14	2	16	43,6
<b>Total</b>	<b>131</b>	<b>4</b>	<b>135</b>	<b>356,73</b>

Source : Direction des semences agricoles et Plants et Calcul du Consultant ; 2016

Au cours de la campagne agricole 2015-2016, 135 producteurs/trices individuels/les dont quatre (4) femmes ont produit des semences certifiées de soja à partir de l'emblavure d'une superficie d'environ 357 ha. Les détails en fonctions des préfectures sont en annexe 5.

Les différentes structures de production de semences certifiées avec leurs domaines d'intervention et les zones de couverture sont en annexe 6.

☞ **Fournisseurs d'engrais organiques et des produits phytosanitaires**

L'ONG AGIDE est la seule structure qui fournit les engrais organiques qui sont des fertilisants bio ou micotri/micoplus alors que les produits phytosanitaires en l'occurrence les herbicides sont mis à la disposition des producteurs/trices par la structure étatique (CAGIA) et les structures privées come AFITO, SPROCA, MONFITH, STEA, etc).

**2.3.1.3. Structures d'appui technique aux producteurs/trices**

Les services d'appui technique aux producteurs/trices de soja sont constitués de structures étatiques, des structures privées et d'ONG.



## ☞ **Structures étatiques**

### → **Institut de Conseil et d'Appui Technique (ICAT)**

L'ICAT est la structure nationale de vulgarisation et d'appui conseil. Les conseillers agricoles sont disponibles au niveau d'une bonne partie des villages, cantons, préfectures et régions du pays. Il veille à apporter aux différents producteurs de soja d'une part l'appui-conseil, l'encadrement et l'accompagnement nécessaires et d'autre part l'apprentissage technique et des visites des champs. L'ICAT aide aussi les producteurs/trices dans l'organisation et la structuration de la filière.

### → **Institut Togolais de Recherche Agronomique (ITRA)**

L'ITRA assure la recherche dans le cadre de la production de semences de base (TGX1910-14F et TGX1448-2E), la fourniture de ces semences de base produites aux fournisseurs d'intrants semenciers : la ferme semencière de Sotouboua, les groupements/coopératives de production et des producteurs individuels.

### → **Direction des semences agricoles et plants (DSP)**

La direction des semences agricoles et plants a pour missions, notamment d'aider le conseil national des semences et plants à déterminer les besoins nationaux en semences, de programmer et planifier toutes les activités de production de semences, d'organiser la production des semences avec les acteurs de la filière (recherche, vulgarisation et producteurs-multiplicateurs), de coordonner les interventions des différents organismes ou services concernés par la production et l'utilisation des semences (recherche, vulgarisation, multiplicateurs et distributeurs), d'effectuer les tests d'homologation des espèces et variétés, de suivre et assurer le contrôle des activités de production semencière par les différents acteurs, d'assurer le suivi du respect et de la mise en application de la réglementation semencière, de recevoir les demandes d'agrément au contrôle et de délivrer les attestations de certification. Dans le cadre de la filière soja, cette structure assure l'ensemble de ces missions afin que des semences certifiées puissent être à la disposition des producteurs/trices au moment opportun.

### → **Direction de la formation, de la diffusion des techniques et des organisations professionnelles agricoles (DFDTOPA)**

La direction de la formation, de la diffusion des techniques et des organisations professionnelles agricoles a pour mission, notamment de contribuer à l'élaboration des textes législatifs et réglementaires qui offrent les conditions nécessaires à l'épanouissement des acteurs du monde rural et des conditions incitatives pour accroître l'investissement privé dans l'agriculture et promouvoir le développement de l'entrepreneuriat agricole, de promouvoir l'émergence des interprofessions et des organisations des faitières à caractère coopératif et organiser le dialogue et la concertation entre tous les acteurs du monde rural, de promouvoir l'intégration des jeunes ruraux et des femmes dans la mise en œuvre de programmes agricoles et au sein des organisations professionnelles des producteurs, de coordonner les stratégies et assurer le suivi des programmes et activités de développement des chaînes de valeur des filières agricoles, de coordonner la promotion des finances agricoles et rurales. Au niveau de la filière Soja, c'est la structure qui assure la diffusion des techniques et appuie les organisations professionnelles agricoles.

### → **Direction de Protection des Végétaux (DPV)**

La direction de la protection des végétaux a pour missions, notamment d'élaborer et suivre l'application de la législation et de la réglementation phytosanitaires, d'assurer la surveillance sanitaire des cultures, des pépinières, des produits végétaux et de l'environnement, d'organiser la prévision des attaques et la diffusion de l'information, d'organiser des campagnes de prophylaxie et de lutttes collectives obligatoires contre les ennemis des cultures et des denrées stockées, de réaliser l'inventaire des organismes nuisibles des végétaux et produits végétaux, de vérifier

l'efficacité des techniques et méthodes de lutte antiparasitaire, d'assurer le contrôle et l'inspection phytosanitaire aux différents points d'entrée et de sortie du pays (port, aéroport, frontières terrestres etc.). Conformément au décret n°98-099PR portant application de la loi n° 96-007 du 03 juillet 1996, le contrôle phytosanitaire à l'exportation du Soja relève des agents chargés de la protection des végétaux. L'article 11 du décret précise qu'aux termes des dispositions de l'article 38 de la loi n° 96-007 du 03 juillet 1996 relative à la protection des végétaux, les agents du service chargé de la protection des végétaux, sont habilités à procéder aux recherches et à toutes constatations, à opérer des prélèvements et, s'il y a lieu, des saisies. Sur cette base, la DPV assure le contrôle phytosanitaire de l'ensemble des cargaisons de soja destiné à l'exportation.

#### → **Direction des filières végétales (DFV)**

La direction des filières végétales a pour missions de définir les moyens de réaliser et d'analyser les performances des productions végétales ainsi que les conditions technico-économiques de leur développement, de définir les indicateurs objectivement vérifiables des programmes élaborés et des autres activités du domaine de la production végétale et examiner l'impact des projets sur la production agricole dans son ensemble, de participer au contrôle des études agro-économiques du sous-secteur et est responsable notamment de la détermination des thèmes de recherche de l'institut togolais de recherche agronomique (ITRA) dans le sous-secteur, de veiller au respect des accords du Togo avec ses partenaires en matière de production végétale et à l'application de la réglementation en la matière, de veiller à la diversification de la production végétale et à l'analyse des conditions de production et de développement des biocarburants.

#### → **Direction du Conditionnement et de la Métrologie Légale (DCML)**

La DCML assure le contrôle de qualité des produits agricoles d'exportation et la vulgarisation de meilleures méthodes de préparation de ces produits en vue d'obtenir les qualités requises et les vérifications de la conformité des instruments de mesure destinés aux transactions commerciales.

Tout exportateur de Soja doit s'adresser à la DCML une demande de vérification des produits. Pour être admis à l'exportation, les produits sont soumis à des règles liées aux procédures de conditionnement. Les procédures de conditionnement concernent des règles relatives à la qualité, aux emballages, au marquage et au contrôle.

Dans le cadre de la filière soja, outre les points évoqués, le DCML forment les producteurs/trices et les transformateurs/trices sur comment procéder pour avoir les produits de qualité.

#### ☞ **Structures privées**

Plusieurs structures privées de commercialisation ont développé des stratégies d'appuis aux producteurs de Soja en leur accordant des crédits intrants au début de la campagne. Elles ont développé aussi des stratégies d'appui-conseils à travers des techniciens agricoles recrutés et mis à la disposition de leur zone d'intervention. C'est le cas de la Société Bio4ever, la Société Agrinova, la Société Label d'Or, les ESOP, Entreprise Agricole pour le Développement Local (EADL), etc.

#### ☞ **ONG locales et Organisations de producteurs/trices**

Les ONG locales sont des structures d'appui qui interviennent d'une part dans le domaine de l'organisation et de la structuration des producteurs en différentes organisations de producteurs et d'autre part qui appuient techniquement (appui-conseil, apprentissage, encadrement-accompagnement, suivi technique des champs, etc). Elles sont nombreuses : ONG RAFIA, Code Utile-Afrique, MODEF-Togo, PVD, AGIDE, MVCP, INADES Formation, Nouvelle Elite, etc,

Certaines organisations paysannes sont devenues des structures d'appui-technique pour accompagner les différents membres desdites organisations. Il s'agit de : CPC, PADES, MAPTO, UAR, APCR, UNICODES, Entreprise, Territoires Développement (ETD), etc.

#### **2.3.1.4. Structures de financement des producteurs de Soja**

Il existe plusieurs structures de financement sur le territoire national qui contribuent au financement des acteurs du maillon Production. On peut citer : les banques : ECOBANK, Banque Populaire d'Épargne et de Crédit (BPEC) et les Institutions de Microfinances (IMF) : URCLEC, COOPEC, FUCEC, CLCA Miva, WAGES, Ilema, Akwaba etc.

#### **2.3.2. Evaluation du potentiel de production du Soja au Togo**

##### **2.3.2.1. Facteurs de production du Soja au Togo**

###### **☞ Facteur terre**

###### **→ Terre de production : Modes d'acquisition fonciers**

Facteur capital de production, la terre revêt une importance primordiale dans les différentes régions de production du Soja au Togo. Les formes d'acquisition de la propriété foncière dans les différentes zones de production du Soja au Togo se classent en trois catégories essentielles.

###### **✓ Acquisition par succession ou héritage**

En général, le foncier dans toutes les régions s'acquiert par succession c'est-à-dire par la transmission d'un « parent » à ses descendants directs qui sont ses enfants héritiers.

Les données obtenues au niveau des différents entretiens avec les coopératives de producteurs et les acteurs institutionnels publics et privés intervenant dans le domaine agricole en général et dans la filière Soja en particulier révèlent qu'environ 77% des différentes terres sont acquises par héritage.

###### **✓ Acquisition par achat**

C'est un mode d'acquisition qui confère à l'acquéreur un droit de propriété. D'une manière générale, ce mode commence à prendre de l'ampleur dans l'ensemble des régions du Togo. Suivant les données de l'enquête, on note environ 1% des terres achetées (en général sans titre foncier) qui sont mises en valeur à travers la production du Soja.

###### **→ Terre de production : Formes de mise en valeur**

La mise en valeur du foncier peut s'effectuer sous plusieurs formes : soit à travers la tenure directe au niveau des propriétaires soit à travers la tenure indirecte par location et prêt à titre gratuit.

###### **✓ Location des terres de production**

La location est définie comme le contrat par lequel l'une des parties (bailleur = propriétaire) s'oblige à faire jouir à l'autre partie (preneur = locataire) d'une parcelle de terre pendant un certain temps en échange d'une contrepartie fixée en argent. Ce contrat peut être verbal ou écrit.

Les données de l'enquête révèlent que le mode de tenure indirecte par location est pratiqué par environ 8% des producteurs de Soja.

La location des terres de production se fait d'une part, par les autochtones (producteurs d'une même zone à court de terres de production ou voulant agrandir leurs exploitations) et d'autre part, par les allochtones qui manquent de terres de production dans leurs zones de production.

###### **✓ Usufruit/Prêt à titre gratuit des terres de production**

L'usufruit ou le prêt à titre gratuit est un mode d'accès à la terre qui confère à un exploitant le droit de culture pour une durée indéterminée. Cet exploitant peut être dépossédé à tout moment par le propriétaire. C'est un mode de tenure qui est plus destiné aux femmes mariées ayant quitté leurs

milieux et bénéficiant des parcelles de terre de la famille de leurs époux. Les résultats de l'enquête montrent que ce mode de mise en valeur est de l'ordre de 6,5%. Des résultats des enquêtes, il se dégage des phénomènes (morcellement/micro-parcellisation des terres de production, l'insécurité foncière liée à la location et à l'usufruit) qui ne sont pas de nature à favoriser le développement durable de la filière Soja.

#### ✓ **Mise en hypothèque (Gage) et bail des terres de production**

La mise en hypothèque est un contrat par lequel le propriétaire débiteur remet une parcelle de terre à son un créancier pour garantir le paiement de sa dette. La durée de l'hypothèque est variable et peut s'étaler de quelques jours à plusieurs années. Elle entraîne parfois la perte du patrimoine foncier pour certaines collectivités. Les données des différents entretiens ont révélé que 1,5% des parcelles exploitées constituent des hypothèques alors que les parcelles cultivées selon le bail est de l'ordre de 1%.

#### ✓ **Dons et autres modes de mise en valeur**

Les résultats des enquêtes ont montré que le don et les autres modes en ce qui concerne la mise en valeur de terres de production dans le cadre de la production de soja est de l'ordre de 5%.

#### ☞ **Moyens techniques et matériels**

La production de soja au Togo est essentiellement de type rudimentaire. En termes de matériels agricoles utilisés pour la production, près de 95% des exploitants font recours aux outils rudimentaires comme la houe, la daba, le coupe-coupe, les faucilles, les bâches, etc. Seulement 3 à 5% des producteurs ont déclaré avoir recours à la traction animale ou à la traction motorisée pour les opérations de labour. C'est le cas des producteurs ayant de grandes superficies de soja ou associant le soja avec d'autres cultures vivrières sur des superficies significativement grandes. Il est également pratiqué le semis au semoir mais dans de rares exploitations.

#### ☞ **Moyens humains**

La culture du soja nécessite une main-d'œuvre importante notamment pour les opérations post-récoltes. La main-d'œuvre est à la fois familiale et salariale. La main-d'œuvre familiale est plus répandue dans les petites exploitations agricoles. L'organisation sociale du travail autour de la production du soja est souvent traditionnelle. Les membres des ménages interviennent pratiquement dans toutes les opérations sans distinction de sexe.

#### ☞ **Intrants agricoles**

##### → **Semences : Variétés cultivées**

Au plan mondial, il existe plus de 300 variétés de soja qui diffèrent les unes des autres par leur cycle, la teneur en huile, de la sensibilité à la longueur du jour et surtout de la déhiscence des gousses.

Au Togo, les variétés communément cultivées sont PALMETTO, JUPITER, IXTRA 44, EV19, ISRA-2672, ANIDAZO, TGX-1448-2E et TGX-1910-14F. Elles sont soit des semences certifiées utilisées par près de 12% des producteurs ou des semences locales (non améliorées) utilisées par près de 88% des producteurs. Il est important de souligner que la proportion des producteurs/trices utilisant les semences non améliorées en fonction des régions est très variable. Elle est de 50,3% dans la région des Savanes, de 16% dans la Kara, de 23% dans la région Centrale et de 10% dans la région des Plateaux. Cette proportion est négligeable dans la région Maritime qui est de l'ordre de 0,7%.

La durée approximative du cycle de production des semences ainsi que les caractéristiques correspondantes à chaque variété sont présentées dans le tableau 8 ci-dessous.

**Tableau 8 : Variétés de semences de soja**

Variété	Cycle	Rendement potentiel (Kg/ha)	Type de déhiscence	Couleur graine	Vocation
PALMETTO	120 jours	3000	Déhiscent	-	Multiple usage
JUPITER	75-95 jours	3500	Déhiscent	Belge, brun ou jaune	Multiple usage
IXTRA 44	120 jours	3000	Déhiscent	-	Multiple usage
EV19	120 jours	3000	Déhiscent	-	Multiple usage
ISRA-2672	120 jours	3000	Déhiscent	-	Multiple usage
ANIDAZO	105 jours	3500	Déhiscent	-	Multiple usage
TGX-1448-2E	90 jours	4000	Déhiscent	Jaune mat	Multiple usage
TGX-1910-14F	90 jours	4000	Non Déhiscent	Jaune beurré	Multiple usage

**Source : ITRA ; 2016**

Actuellement, les variétés les plus utilisées sont ANIDASO, TGX-1448-2E et TGX-1910-14F dont la dernière est la variété préférée par les producteurs/trices à cause de la non-déhiscence des gousses à la récolte. Elle est bien adaptée à toutes les régions du pays et est communément appelée la « V2 » par les producteurs/trices. C'est une variété à port érigé, de couleur jaune beurré, qui est utilisée avec 40 kg de semences/ha pour la production du soja biologique.

Les semences de base certifiées produites en 2015 par la ferme de Sotouboua est de 2,5 tonnes de la variété TGX-1910-14F et de 250 Kg pour la variété TGX-1448-2E.

Les quantités de semences certifiées produites par région est présentées dans le tableau 9.

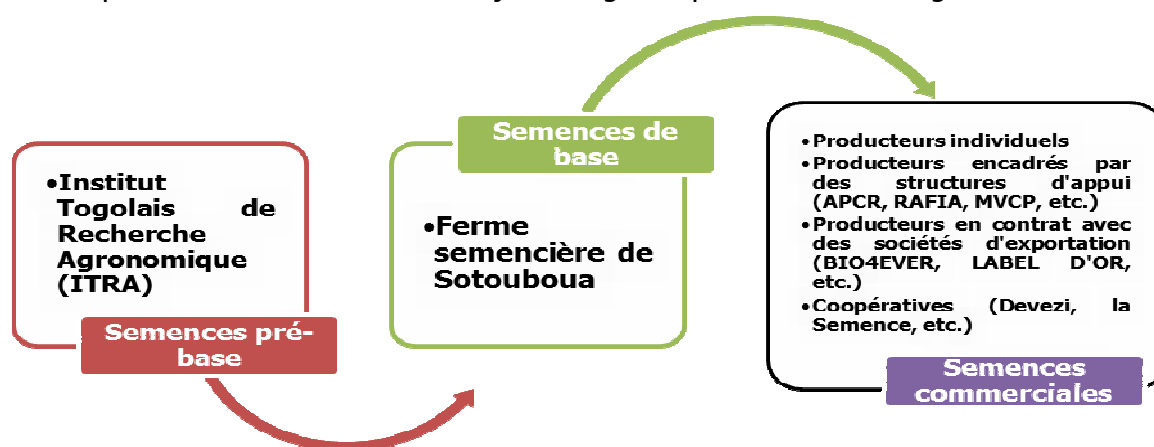
**Tableau 9 : Evolution des quantités de semences certifiées de soja de 2010 à 2015 (Tonne)**

Régions	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Maritime	0	0	0	0	0	0
Plateaux	0	0	2,60	0	0,60	20,20
Centrale	3,50	44,72	65,75	88,05	142,55	270,60
Kara	0	0	1,50	3,15	5,00	10,50
Savanes	0	0,1	1,25	5,40	7,70	37,95
<b>Total</b>	<b>3,50</b>	<b>44,82</b>	<b>71,1</b>	<b>96,6</b>	<b>155,85</b>	<b>309,25</b>

**Source : Direction des Semences agricoles et plants ; 2016**

Selon les résultats du tableau 9, on note une progression annuelle de la quantité produite. Elle est passée de 3,5 tonnes en 2010 à 309,25 tonnes en 2015 soit une augmentation moyenne annuelle d'environ 1456%. Cependant, la région Centrale produit chaque année environ 90% des semences certifiées de soja du Togo.

Le circuit de production de semences de soja au Togo est présenté dans la figure 2.



**Figure 2 : Circuit de production de semences de soja au Togo**

A ce jour au Togo, les producteurs/trices n'utilisent pas des semences de soja provenant d'organismes génétiquement modifiés dans les parcelles de culture.

Les stratégies développées par les producteurs/trices pour leur approvisionnement en semences certifiées ou non sont multiples :

- ✓ Certains producteurs/trices s'approvisionnent en semences certifiées à travers les crédits intrants développés par certaines sociétés de commercialisation (Bio4ever, Label d'Or, Agrinova, ESOP/ETD, etc) ou des collecteurs de soja brut (GNSP Bio, SAM, ARE, etc) ;
- ✓ D'autres producteurs utilisent en revanche une partie de leur récolte comme semences alors que certains producteurs/trices s'approvisionnent sur les marchés locaux auprès des femmes revendeuses de soja ;
- ✓ Certains producteurs/trices s'approvisionnent soit individuellement soit à travers des commandes groupées, suivant des contrats formels ou non, auprès des structures semencières commerciales ;
- ✓ Certains producteurs/trices s'approvisionnent individuellement dans les différents marchés.

A part la stratégie de crédits intrants, les autres achats sont au comptant.

### → **Engrais et Produits phytosanitaires**

A l'état actuel, la production de soja n'est pas fertilisée aux engrais minéraux mais certains gros et moyens producteurs utilisent des engrais organiques (compost, fertilisants bio ou micotri/micoplus) pour améliorer la fertilité du sol. La culture du soja bénéficie aussi des arrières effets de la fertilisation des précédents culturels et de la culture à laquelle il est associé.

Compte tenu de la rareté de la main d'œuvre, on note l'utilisation des herbicides soit à la préparation du sol ou au moment des sarclages. Il faut cependant, préciser que l'utilisation de ces intrants est prohibée en culture bio. En effet, une production de soja bio exige la non-utilisation d'intrants chimiques et minéraux durant tout le cycle de la production depuis la production de semences jusqu'à la récolte du produit.

Les herbicides sont de l'apanage de SPROCA, MONFITH, STEA. Si le compost est fourni par les paysans eux-mêmes, les fertilisants bio sont produits par l'ONG AGIDE basée à Davié dans la préfecture du Zio et sont très appréciés par les producteurs/trices sur toute l'étendue du territoire.

Quant à l'approvisionnement des intrants agricoles (produits phytosanitaires), il se fait auprès des fournisseurs d'intrants à la capitale et leurs représentations dans les différentes régions. L'achat est le plus souvent au comptant.

### **2.3.2.2. Système d'exploitation des producteurs**

#### ☞ **Types de producteurs de soja au Togo**

On distingue trois types de producteurs : les petits producteurs, les gros producteurs et les producteurs moyens :

- **Les gros producteurs** exploitent une superficie entre 5 et plus de 10 ha, ils sont en nombre très réduit et représentent moins de 1% du total national. Ils produisent annuellement chacun 100 tonnes et plus de soja conventionnel ou du soja biologique.
- **Les producteurs moyens** exploitent une superficie entre 1,5 et 5 ha, Ces producteurs sont en faible nombre et représentent 7% et produisent annuellement entre 25 à 100 tonnes. Ils font souvent la location des terres et peu d'entre eux sont des propriétaires des terres qu'ils exploitent.
- **Les petits producteurs** exploitent moins de 1,5 hectare. Ils représentent plus de 90% des producteurs. Ils accèdent à la terre par achat, héritage et location/bail. La plus part des producteurs à part le soja produisent d'autres cultures vivrières tels que le maïs, le niébé, le manioc, etc. Les petits producteurs sont le groupe le plus important qui apporte plus de 70% de la production nationale. Cependant, leurs attentes et besoins diffèrent d'un type de producteurs à un autre.

### 2.3.2.3. Système de production du Soja au Togo

#### ☞ **Systèmes cultureux développés**

Le système cultural pratiqué dans les zones de production est de deux ordres : la monoculture et la polyculture. Dans le cas de monoculture, il s'agit de la culture pure du soja. Ce système est pratiqué chez plusieurs producteurs de soja biologique. En situation de polyculture, l'association maïs-soja est la plus répandue avec le soja comme culture intercalaire ou culture en relais (dérobée). Toutefois, l'association mil-soja ou sorgho-soja est aussi pratiquée surtout dans la partie septentrionale du pays.

Suivant les données des enquêtes, la superficie de la monoculture ne représente que 27% de la superficie totale de soja au Togo en 2015. Suivant les derniers échanges avec les différents acteurs, cette superficie est en augmentation compte tenu de la quantité du soja bio commercialisée par certaines sociétés de la place par rapport aux années antérieures.

#### ☞ **Itinéraire technique de production**

Les activités pour la culture du soja impliquent la préparation du sol, le semis, les opérations d'entretien (sarclage, désherbage) la récolte et le battage.

##### → **Préparation du sol**

Elle se résume au défrichage et au labour. Le défrichage s'impose sur les nouvelles parcelles ou celles laissées en friche les saisons précédentes. Quant au labour, il est généralement manuel (billonnage). Mais il peut également être mécanique ou par traction animale (Nord-Togo). La culture est faite à plat ou sur billon mais ces dernières années, la culture sur billon est plus répandue aussi bien au Sud qu'au Nord du pays. Par ailleurs, le terrain a révélé que l'utilisation des herbicides se fait par endroit mais dans le cas du soja conventionnel. Compte tenu de la difficulté de l'opération, la préparation du sol est faite le plus souvent par les hommes adultes du ménage. Les femmes et les enfants interviennent très peu.

##### → **Semis**

Le semis se fait en ligne par poquets suivant le schéma d'installation 60-70 cm X 20-30 cm avec 2 à 3 graines par poquet. Sur des billons larges, les producteurs font des lignes doubles avec un schéma de 20-30 cm X 5-10 cm. Les opérations de semis sont faites aussi bien par les hommes que par les femmes et les enfants mais plus par les femmes et les enfants.

##### → **Sarclage**

Le sarclage est généralement manuel et se fait dans les deux à trois semaines après le semis. Le nombre de sarclage va d'un seul à deux. Cette activité est souvent effectuée par les hommes même si on remarque qu'elle est de plus en plus effectuée par les femmes.

##### → **Récolte**

La récolte est également manuelle et se fait à l'aide de faucilles, coupe-coupe, houe ou par simple arrachage. Les graines sont laissées jusqu'à un état de dessiccation très avancé. Ceci facilite les opérations post-récoltes à savoir le battage, le vannage, le conditionnement et même le stockage des graines de soja. La récolte et les opérations post-récoltes sont majoritairement faites par les femmes et les enfants au niveau du ménage. La répartition des activités de production de soja suivant le sexe et l'âge est résumée dans le tableau 10 ci-dessous.

**Tableau 10 : Itinéraire technique du soja selon le type de main-d'œuvre, le sexe et l'âge**

Opérations	Sexe et âge	Type de main d'œuvre
Préparation du sol	Hommes adultes et par moment des femmes adultes	Familiale et/ou salariée
Semis	Hommes et femmes adultes et enfants	Familiale et/ou salariée
Sarclage	Hommes adultes et par moment des femmes adultes	Familiale et/ou salariée
Récolte	Femmes adultes et enfants et par moment des hommes adultes	Familiale et/ou salariée
Battage/Vannage	Femmes adultes et enfants et par moment des hommes adultes	Familiale et/ou salariée

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

La production du soja demande de la main d'œuvre notamment pour l'ensemble des activités susmentionnées. Cette main d'œuvre est le plus souvent familiale mais tend à devenir salariée avec l'augmentation relative des superficies cultivées en fonction des années. On rencontre aussi souvent des champs séparés (entre maris et femmes). Dans ces cas, lorsque les femmes ne sont pas aidées par leurs maris dans certaines opérations (labour, sarclage, etc), elles les font elles-mêmes ou sollicitent la main d'œuvre salariée.

### ☞ Calendrier culturel

Le cycle végétatif des différentes variétés de soja se situe entre 90 et 150 jours. De façon globale, une seule campagne de production est enregistrée sur toute l'étendue du territoire. Les activités de la préparation du sol se déroulent entre les mois de mai – juin dans la partie Nord du pays alors qu'elles commencent entre Juin et Août dans la partie Sud et Centre. Dans les deux zones, les semis sont faits entre juin et juillet. Il s'agit de la période fin juin/début juillet (Sud et Centre du Togo) et fin juillet/début août dans le Nord du pays.

La culture est pluviale avec une récolte par an. La période de récolte couvre les mois d'octobre à novembre. Les parcelles tardives peuvent être récoltées jusqu'en décembre. Ce calendrier de production donne lieu à des opérations de commercialisation chez les producteurs entre décembre et mars voire mai.

On note cependant chez certains producteurs au Sud Togo, deux saisons de production de soja. Une première saison qui débute en Mars/Avril et une seconde qui commence en Juin/Juillet. Néanmoins, la tendance actuelle sur l'ensemble du territoire est une campagne de production unique dans l'année ceci à cause de l'irrégularité des pluies.

Malgré ces irrégularités des pluies, les différentes cultures du Togo, notamment le Soja ne bénéficie pas d'un système d'irrigation pour pallier les problèmes de maîtrise d'eau.

Suivant les périodes d'exécution des différentes activités entrant dans la production du soja, le calendrier culturel au niveau de chaque région est présenté ci-dessous.

**Tableau 11 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région Maritime**

Activités	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Choix du terrain												
Approvisionnement en intrants												
Préparation du sol (défrichage, dessouchage)												
Labour												
Semis												
1 <sup>er</sup> sarclage												
Fertilisation (optionnelle)												
2 <sup>ème</sup> sarclage												
Récolte												
Battage et vannage												
Stockage												

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**



**Tableau 12 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région des Plateaux**

Activités	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Choix du terrain												
Approvisionnement en intrants												
Préparation du sol (défrichage, dessouchage)												
Labour												
Semis												
1 <sup>er</sup> sarclage												
Fertilisation (optionnelle)												
2 <sup>ème</sup> sarclage												
Récolte												
Battage et vannage												
Stockage												

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

**Tableau 13 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région Centrale**

Activités	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Préparation du sol												
Labour et semis												
1 <sup>er</sup> Sarclage												
2 <sup>ème</sup> sarclage												
Récolte												
Battage et vannage												
Stockage												

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

**Tableau 14 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région de la Kara**

Activités	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Préparation du sol												
Labour et semis												
1 <sup>er</sup> Sarclage												
2 <sup>ème</sup> sarclage												
Récolte												
Battage et vannage												
Stockage												

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

**Tableau 15 : Calendrier culturel de la production du soja dans la Région des Savanes**

Activités	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Préparation du sol												
Labour et semis												
Premier Sarclage												
deuxième sarclage												
Récolte												
Battage et vannage												
Stockage												

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

### 2.3.2.4. Structure de la production du Soja au Togo

L'analyse de la structure de la production du Soja a consisté à étudier les superficies, rendements et productions au cours des années 2012 et 2015.

## ☞ Analyse des superficies de soja Togo

### → superficies emblavées de soja au cours des années 2012 et 2015

Au cours des années 2012 et 2015, la superficie totale de Soja emblavée a évolué nettement régressé. Elle est passée de 170030 à 46153 hectares soit une régression d'environ 73% avec un taux moyen annuel de régression de 18,21%. (Tableau 16).

**Tableau 16 : Superficies emblavées de soja au cours des années 2012 et 2015 au Togo (en Ha)**

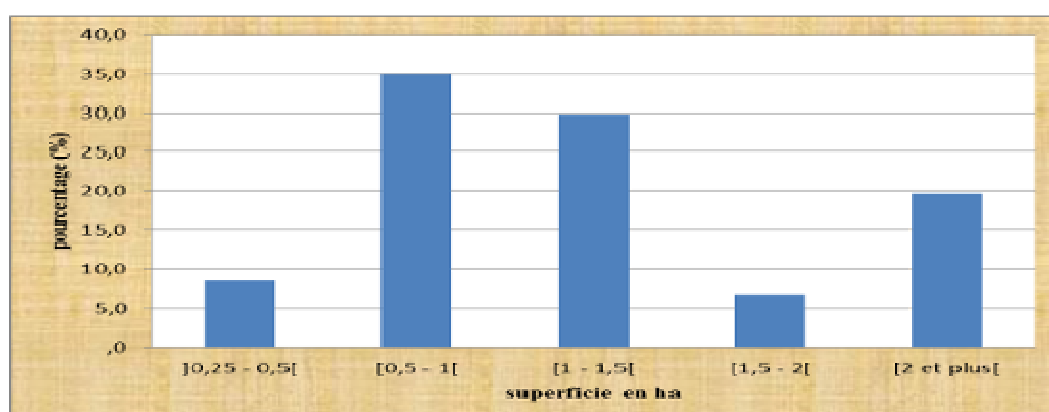
Régions	2012	2015
Maritime	309	626
Plateaux	61 370	10633
Centrale	49 875	12139
Kara	27 610	9090
Savanes	30 866	13665
<b>Total</b>	<b>170 030</b>	<b>46153</b>

Source : DSID ; 2016

Ces données nous interpellent à s'interroger sur leur nature puisque c'est à la fin du programme PNIASA que les superficies du soja sont en nette baisse. Plusieurs questions peuvent sous-tendre aux explications de ces données dont la principale serait l'insatisfaction totale des producteurs/trices à cultiver cette spéculacion qui il y a quelques années leur permettait d'améliorer leur revenu. Au cours de ces dernières années, la mévente a été à son paroxysme et la grande majorité des producteurs/trices se sont retrouvés avec leur production sous les bras. De plus cette chute s'explique par les phénomènes de changement climatique qui se sont révélés par la forte diminution du niveau de pluies en 2013 et en 2015. Etant dans une approche de culture traditionnelle, cette chute de la superficie a de facto entraîné la forte diminution de la production.

### → Nature et superficies des exploitations agricoles des producteurs

Les exploitations de soja sont de types familiaux et individuels, les entreprises d'exploitations agricoles n'existent pas encore. La taille des parcelles de soja est variable en fonction des régions. Selon les producteurs, la taille des parcelles est comprise d'une manière générale entre 0,25 et plus de 2 hectares. 65% des producteurs cultivent de 0,5 à 1,5 ha et 20% cultivent 2ha et plus (Fig.3). On observe une variation de la taille moyenne des superficies de production de 0,25 à 1,50 hectares dans les Régions Maritime, Savanes et Kara. Dans les Régions des Plateaux et Centrale, les tailles des parcelles se situent entre 0,5 et plus de 2 ha.



**Figure 3 : Taille des exploitations agricoles**

Cependant, il est à signaler l'existence des parcelles de soja dont la taille est comprise entre 5 et 10 ha par endroit dans les différentes régions de production. Les enquêtes de terrain ont aussi révélé que les femmes exploitent relativement moins de superficie que les hommes.

## ☞ **Analyse des rendements du Soja au Togo**

### → **Rendements du Soja au cours des années 2012 et 2015**

Les rendements moyens obtenus au cours des années 2012 et 2015 au niveau national demeurent encore faibles, car ils sont 0,526 et 0,532 T/ha (DSID; 2016) correspondant à un taux d'augmentation global de 1,14% contre des rendements potentiels de 3 à 4T/ha (Catalogue officielle des espèces et variétés; 2011).

**Tableau 17 : Rendements de soja au cours des années 2012 et 2015 au Togo (en T/Ha)**

Régions	2012	2015
Maritime	0,871	0,246
Plateaux	0,192	0,507
Centrale	0,409	0,759
Kara	1,081	0,295
Savanes	0,881	0,522
<b>Total</b>	<b>0,526</b>	<b>0,532</b>

Source : DSID ; 2016

### → **Disparités des rendements du Soja au cours des années 2012 et 2015 dans les régions et préfectures**

Dans les différentes zones de production suivant les régions et préfectures, on note une disparité dans les rendements selon que le système de culture soit traditionnel ou semi-intensif. En 2015, les rendements les plus faibles se retrouvent dans les régions Maritime (246 kg/ha) et Kara (295 kg/ha) alors qu'en 2012, ils se sont révélés dans la région des Plateaux (192 kg/ha) et Centrale (409 kg/ha). Les rendements de soja dans les autres régions au cours des deux années dépassent 500 kg/ha.

Les rendements atteignent 1500 kg/ha et plus parfois dans certaines zones de fortes productions dans les préfectures comme Est-Mono, Tchamba, Sotouboua, Oti et Tône.

Cette évolution du rendement à plus de 1500 kg/ha témoigne de l'importance d'encadrement de bonne qualité qu'offrent les services d'appui qui œuvrent pour la promotion de la culture du soja d'une part et d'autre part de l'utilisation combinée des semences améliorées et des engrais organiques par les producteurs nantis. Cependant, l'amélioration de la productivité est une préoccupation majeure dans la filière et ce défi reste entier malgré les efforts qui se font, principalement à travers l'appui des services publics et des ONG nationales et internationales d'une part, des programmes et projets d'autre part.

## ☞ **Analyse de la production du Soja au Togo**

### → **Types de production**

On distingue principalement deux types de production : la production de soja conventionnel et la production de soja biologique communément appelé «soja bio».

La production bio diffère de la production conventionnelle par un certain nombre de dispositions à respecter par les producteurs dont les plus déterminantes sont les suivantes :

- ✓ La non utilisation de produits phytosanitaires à tous les stades de la production depuis la production de semences de base jusqu'à la récolte, le stockage et la vente ;
- ✓ Le respect d'une durée minimale de 3 ans à partir du dernier usage d'intrants chimiques sur un terrain destiné à la production de soja biologique (éviter les précédents culturaux à fort taux d'utilisation d'engrais ou de pesticides tels que le maïs, le coton, le niébé, etc.) ;
- ✓ Le respect d'une bande de sécurité d'au moins 5 mètres entre une parcelle de soja et d'autres cultures ;
- ✓ Etc.

Le respect de l'ensemble de ces dispositions par les producteurs/trices confère à l'exportateur un certificat bio délivré par une agence de certification internationale, le plus souvent basée en Europe ou en Amérique. Les analyses de laboratoire sont ensuite réalisées sur le soja produit et ne doivent pas révéler des traces de produits chimiques à des taux de plus de 0,5%. Le certificat doit être renouvelé chaque année par l'exportateur à la suite de visites d'inspection effectuées par l'organisme certificateur. Il constitue l'élément fondamental qui donne la licence d'accès au marché international du soja bio. Deux grands organismes certificateurs sont sollicités au Togo pour la certification, il s'agit du :

- Cabinet allemand CERES (Certification of Environmental Standards) : il est souvent sollicité par la Société Label d'Or mais il a déjà fait l'expérience avec l'UOPC de Kambolé, qui est membre de l'UROPC, démembrement de la CPC-Togo tout comme l'UROPCS ;
- ECOCERT INTERNATIONAL : c'est une agence de certification qui intervient au niveau de plusieurs structures au Togo : Bio4ever, African Organic Commodities Trade (AOCT), ONG Monde Digne pour l'Enfant et la Femme au Togo (MODEF-Togo).

→ **Evolution de la production de Soja au Togo**

La production de soja au Togo au cours des années 2012 et 2015 a connu une forte baisse. De 89432 tonnes en 2012, elle a atteint 24572 tonnes en 2015 soit un taux moyen de régression annuelle de 18,13%. (Tableau 18).

**Tableau 18 : Production de soja au cours des années 2012 et 2015 au Togo (en Tonne)**

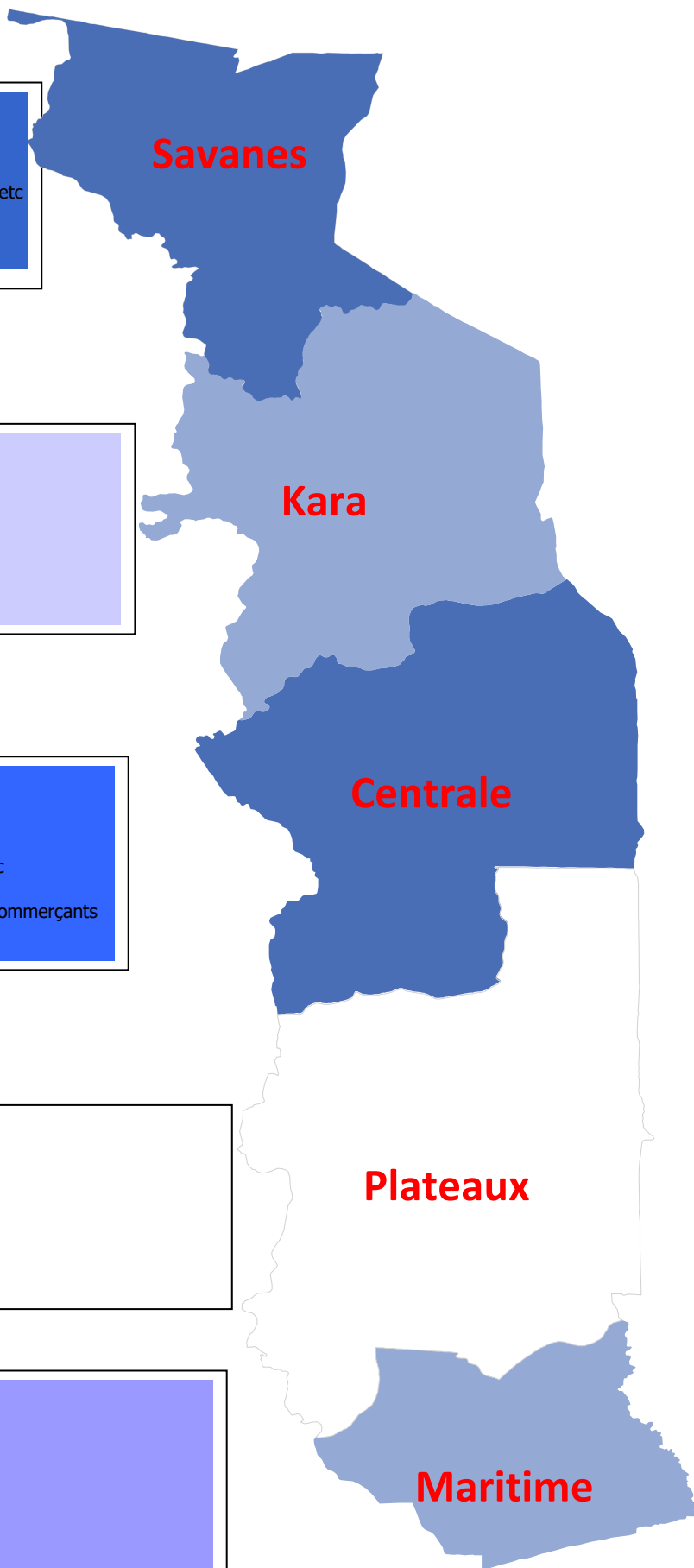
Régions	2012	2015
Maritime	269	154
Plateaux	11 757	5396
Centrale	20 383	9211
Kara	29 842	2678
Savanes	27 182	7133
<b>Total</b>	<b>89 432</b>	<b>24572</b>

Source : DSID ; 2016

Dans les différentes régions, globalement, la production a subi une diminution significative au cours des deux années. La zone de production traditionnelle du soja est la région Centrale mais avec l'essor de cette spéculation entre 2010 et 2012, les régions de la Kara et des Savanes ont une moyenne de production respective de 29% et 27% contre 26% pour la Centrale en 2012. Cependant, en 2015, les moyennes de production respectives des régions Centrale, Savanes et Plateaux et Kara sont de 37,5%, 29%, 22% et 11%.

Il est important de signaler que la DSID qui est la structure étatique indiquée à publier les données statistiques agricoles n'a pas fait de distinction entre les productions de Soja biologique et conventionnel. Cependant, les résultats des différentes enquêtes et le recoupement des différentes informations sur les dix dernières années montrent que la production du Soja biologique représente environ 20% de la production totale.

Production 2015 = 7 133 T  
 Superficie 2015 = 13665 ha  
 Rendement 2015 = 0,522 T/ha  
 Producteurs en 2015 : 35 347 dont 7995 femmes  
 Structures d'appui : ONG RAFIA, ESOP, ICAT, AOCT, EADL, etc  
 Regroupement : RECAP, PEA, UROPC-Savanes  
 Commercialisation: BIO4EVER, Agrinova, CECO AGRO, etc  
 Commerçants professionnels et non professionnels,



Production 2015 = 2 678 T  
 Superficie 2015 = 9 090 ha  
 Rendement 2015 = 0,295 T/ha  
 Producteurs 2015 = 11 697 dont 3885 femmes  
 Regroupement : UROPC-Kara,  
 Structures d'appui : ICAT, ESOP, MODEF-Togo  
 Commercialisation : BIO4EVER, Agrinova, GNS-Bio,  
 Commerçants professionnels et non professionnels,

Production 2015 = 9 2110 T  
 Superficie 2015. = 12 139 ha  
 Rendement 2015 = 0,759 T/ha  
 Producteurs 2015=17 333 dont 4073 femmes  
 Regroupement : MAPTO, APCR, PEA, UROPC-Centrale, etc  
 Structures d'appui : MVCP, MAPTO, APCR, ICAT, etc  
 Commercialisation : BIO4EVER, Agrinova, Gebana, ESO, Commerçants professionnels et non professionnels

Production 2015 = 5 396 T  
 Superficie 2015 = 10 633 ha  
 Rendement 2015 = 0,507 T/ha  
 Producteurs 2015 = 11 732 dont 3325 femmes  
 Regroupement : PEA, UNICODES, UROPC-Plateaux, etc  
 Structures d'appui : UAR-Plateaux, ESOP, AGIDE, ICAT  
 Commercialisation : BIO4EVER, Agrinova,, ESO, etc  
 Commerçants professionnels et non professionnels

Production 2015 = 154 T  
 Superficie 2015 = 626 ha  
 Rendement 2015 = 0,246 T/ha  
 Producteurs 2015 : 859 dont 120 femmes  
 Regroupement : PEA, UROPC-M  
 Structures d'appui : PVD, ICAT  
 Commercialisation : BIO4EVER, Agrinova,  
 Commerçants professionnels et non professionnels

**Carte 5: Carte de synthèse des données de 2015 sur le Maillon Production du soja au Togo**  
**Source : ADA Consulting Africa; 2016 à partir d'une carte réalisée par A. M. SANVEE; 2015**

#### 2.3.2.4. Opérations post-récolte du Soja au Togo

Les principales opérations post récolte sont le séchage, le battage, le vannage et la conservation/stockage. Le battage s'effectue les jours bien ensoleillés après séchage pendant une demi-journée soit sur des bâches ou à même le sol. Des mesures conservatoires sont prises pour récupérer toutes les graines. Cette opération, généralement manuelle est en train d'être mécanisée grâce aux batteuses dont la promotion est faite par la société Bio4ever.



Photo 1: Battage traditionnel du soja



Photo 2 : Battage mécanique du soja

Les graines de soja sont riches en protéines, ce qui attire beaucoup les insectes et fait qu'elles pourrissent vite, surtout en cas de forte humidité atmosphérique. Les résultats des enquêtes de terrain montrent qu'après la récolte, les gousses du soja battues et séchées au soleil sont mises dans des sacs en nylon et gardées dans des chambres ou dans des magasins.



Photo 3 : Conditionnement et stockage du Soja grain

Quoique ces approches soient rudimentaires, elles n'ont pas assez d'impact sur le produit en termes de pertes post-récoltes. Les pertes dues à des attaques de rats et souris sont parfois courantes lors des courtes périodes de stockage.

Pour assurer un bon stockage/conservation du soja produit, le regroupement de la production et faciliter les transactions, le Projet Soja a lancé la construction de magasins de stockage équipés des instruments de pesés (basculé, balance romaine). Au total cinq (05) magasins de stockage d'une capacité d'environ 250 tonnes chacune sont en train d'être construits dans les cinq (05) régions économiques du pays.

#### 2.3.2.5. Destinations de la production du Soja au Togo

Actuellement, le soja s'apparente à un produit de rente. Les producteurs/trices commercialisent en effet environ 95% de leur récolte. Le reste est utilisé éventuellement comme semences pour la campagne suivante et les besoins de la famille (autoconsommation). En effet, les producteurs/trices tendent de plus en plus à substituer la culture du coton par celle du soja à cause de la capacité de cette dernière culture à leur générer des revenus rapides et sûrs.

Plusieurs affectations sont faites par les producteurs de soja à la récolte. La figure 4 présente cette répartition selon les données fournies par les producteurs/trices sur le terrain.

Les résultats des différents entretiens révélés par la figure 4, montrent trois types d'affectation que les producteurs/trices font des graines de soja à la récolte. Il s'agit de l'autoconsommation (2%), de la rétention comme semences (3%) et la vente (95%). Cette dernière comprend le soja bio (20%) et le soja conventionnel (75%). Le soja bio est souvent exporté vers le marché extérieur (ouest-africain, européen et américain). 36% du soja conventionnel sont exportés, 15% alimentent la transformation alors que 24% de la production sont torréfiés pour son utilisation dans l'aviculture au niveau national et la fabrication des différentes farines mises sur le marché.

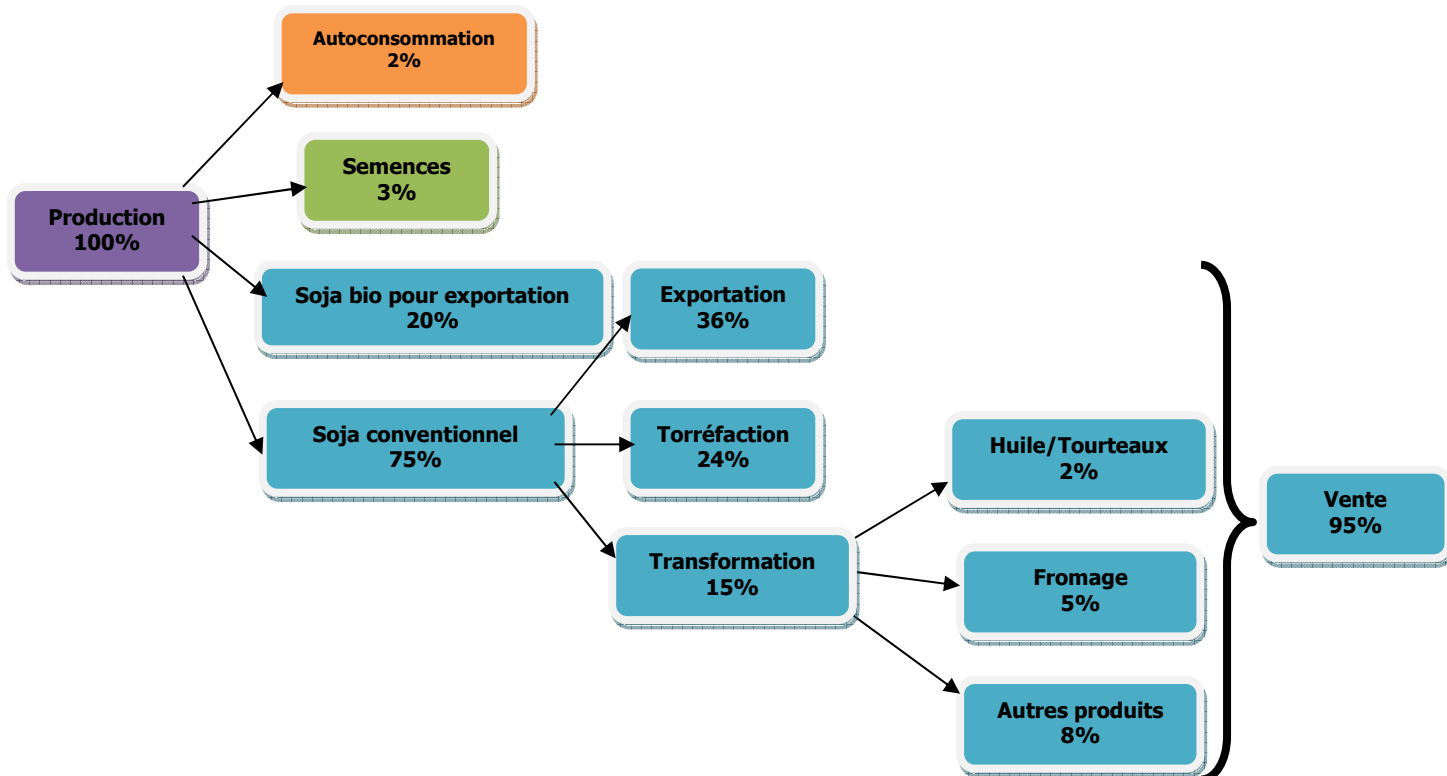


Figure 4 : Répartition de la production nationale de soja

Source : ADA Consulting Africa ; 2016

### 2.3.2.6. Chaînes de valeur du Soja brut au Togo

Le Soja brut (non transformé) offre l'opportunité de deux chaînes de valeur ajoutées qui sont :

- ☞ Le Soja brut biologique destiné aux marchés internationaux ;
- ☞ Le Soja conventionnel destiné aux marchés régionaux, sous régionaux et nationaux.

### 2.3.3. Commercialisation du soja graine par les producteurs/trices au Togo

#### 2.3.3.1. Achat, lieux de vente, proportion vendue et stratégies de vente

Les résultats issus de la documentation, des ateliers techniques régionaux et des entretiens complémentaires auprès des différents acteurs de la filière Soja au Togo ont révélé que 95% de la production du Soja togolais sont commercialisés par les producteurs. Les entretiens ont montré également que 63% des producteurs/trices vendent les graines de soja dans le cadre de la vente groupée aux magasins ou aux points de centralisation accessibles aux véhicules alors que 31% des producteurs/trices la vendent individuellement aux marchés de production ou centraux, sur les sites de production (bord champ) et même aux domiciles. Par contre, les données soulignent que 6% des producteurs/trices appliquent les deux systèmes de vente.

#### 2.3.3.2. Périodes et motivation de vente

Les enquêtes ont indiqué qu'il existe trois grandes périodes de commercialisation du soja (conventionnel et bio) :

- ☞ **Période de récolte** (d'abondance) qui s'étend de fin octobre jusqu'à fin décembre de l'année de production. Au cours de cette période, la grande majorité des producteurs individuels vendent leurs produits aux acteurs suivant les prix du marché. De même, les organisations paysannes ayant contractualisé avec certaines structures de commercialisation ou unités de transformation procèdent à l'achat auprès des producteurs. Il en est de même pour les commerçants/tes ayant préfinancé certains groupements ou producteurs individuels ;
- ☞ **Période pré-soudure** s'étend de début janvier à fin février de l'année suivante. A cette période, les prix sont relativement élevés et la commercialisation des produits du soja dépend des organisations paysannes ou les producteurs (moyens et gros producteurs) ayant conservé une partie de leurs productions. A côté de ces producteurs, on remarque certains commerçants/tes ou collecteurs individuels qui ont conservé et stocké une quantité des produits soja ;
- ☞ **Période de soudure** s'étend de mars jusqu'en juin ou juillet où les prix sont les plus intéressants puisque le soja est souvent rare. Seuls, les gros producteurs/trices ou les commerçants/tes spéculateurs/trices disposent en ce moment d'une quantité pour la commercialisation.

L'achat du soja brut par les commerçants/tes et les collecteurs auprès des producteurs individuels se fait par des unités de mesure non uniformisées (bols de 2,5; 3 ou 5kg) alors que dans le cadre des relations formelles contractualisées, les unités de mesure sont le kilogramme et la tonne.

Parmi les éléments de motivation des ventes par les producteurs aux différentes périodes, il faut noter les points suivants :

- ☞ Les crédits semences et les crédits financiers à rembourser aux entreprises d'exportations, aux transformateurs qui ont investi dans la production. Ils achètent les produits à la récolte pour satisfaire les demandes des partenaires internationaux ou nationaux ;
- ☞ La préparation des fêtes de fin d'année est l'un des éléments qui sous-tend la vente pendant la période de récolte ;
- ☞ Le paiement des frais scolaires des enfants est également l'un des motifs qui incitent la vente du Soja par les producteurs à la récolte ;
- ☞ L'organisation des événements malheureux ou heureux (funérailles, fêtes de fin d'année).

#### **2.3.4. Prix de vente aux producteurs de Soja au Togo**

Les prix des produits vivriers agricoles sont fixés par la loi de l'offre et de la demande. Compte tenu de la demande croissante des graines de soja sur les marchés, les prix sont globalement en évolution croissante.

La propension du prix du soja à croître rapidement n'épargne pas le Togo. L'évolution de ces prix sur la période de 2007 à 2015 est présentée sur le tableau 19.

**Tableau 19 : Evolution du prix moyen au producteur du soja brut (FCFA/kilogramme)**

<b>Années</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Prix moyen Niveau national</b>	140	153	168	182	205	208	205	302	204

**Source : DSID ; 2016**

L'analyse des moyennes annuelles des prix de 2007 à 2015 montre une progression croissante sur la période avec des atténuations en 2013 et 2015. Ainsi, a-t-on enregistré une croissance annuelle régulièrement comprise entre 9 et 13% à l'exception de la période 2013 à 2015.

L'analyse désagrégée des prix montre que suivant les différents acteurs de commercialisation, les stratégies développées, les régions et les périodes de vente (récolte, pré-soudure et soudure), ils



varient très fortement de 170 à 320 FCFA le kilogramme. Le prix contractualisé au cours de ces dernières années est compris entre 185 et 190 FCFA le kilogramme. Dans la plupart des cas, le prix du soja biologique diffère du celui du soja conventionnel. On note une différence de 15-25 FCFA/Kg de soja vendu. Par exemple au cours de la campagne 2016, le prix du soja biologique au niveau de Sojanyo est de 210 FCFA le kilogramme contre 185-190 FCFA/Kg.

En 2015, le prix moyen varie entre 193 et 218 FCFA le kilogramme de Soja avec une moyenne nationale de 204 FCFA le kilogramme de soja vendu. (Tableau 20).

**Tableau 20 : Répartition des prix moyens de soja en fonction des régions (FCFA /Kg)**

Régions	2015
Maritime	218
Plateaux	210
Centrale	198
Kara	193
Savanes	200
<b>Total</b>	<b>204</b>

Source : DSID ; 2016

Ainsi, on note que le prix d'achat le plus élevé est observé dans la région Maritime où le prix moyen du kilogramme de soja est de 218 F CFA alors que celui le plus bas s'est révélé dans la région de la Kara. Par contre les prix moyens d'achat dans les régions des Plateaux, Centrale et Savanes sont respectivement de 210, 198 et 200 FCFA/kg.

### **2.3.5. Relations développées par les producteurs de Soja au Togo**

Les producteurs de soja entretiennent des relations avec d'autres acteurs comme les fournisseurs d'intrants, fournisseurs de services non financiers et financiers et les acheteurs de soja.

#### **2.3.5.1. Relations entre les producteurs et les fournisseurs d'intrants**

Les producteurs de soja font des commandes groupées d'intrants (semences, fertilisants bio, herbicides) suivant un contrat formel ou non. De même, on note des achats individuels. Dans les deux cas, l'achat se fait à crédit ou au comptant. Il n'existe pas en revanche un cadre formel de discussion entre les producteurs de soja et les fournisseurs d'intrants.

#### **2.3.5.2. Relations entre les producteurs et les fournisseurs de services financiers**

Les producteurs ont un accès faible au crédit auprès des institutions financières (notamment les microfinances). On remarque des fois une réticence de la part de certaines institutions financières à accorder des prêts aux producteurs à cause des aléas climatiques. Les producteurs, également pour leur part, trouvent élevé le taux d'intérêt pratiqué par les institutions financières qui est de l'ordre de 18%. Il existe donc d'une manière générale une méfiance entre les producteurs de soja et les fournisseurs de services financiers. Malgré tout cela, des efforts sont faits de chaque côté pour de meilleurs relations de collaboration.

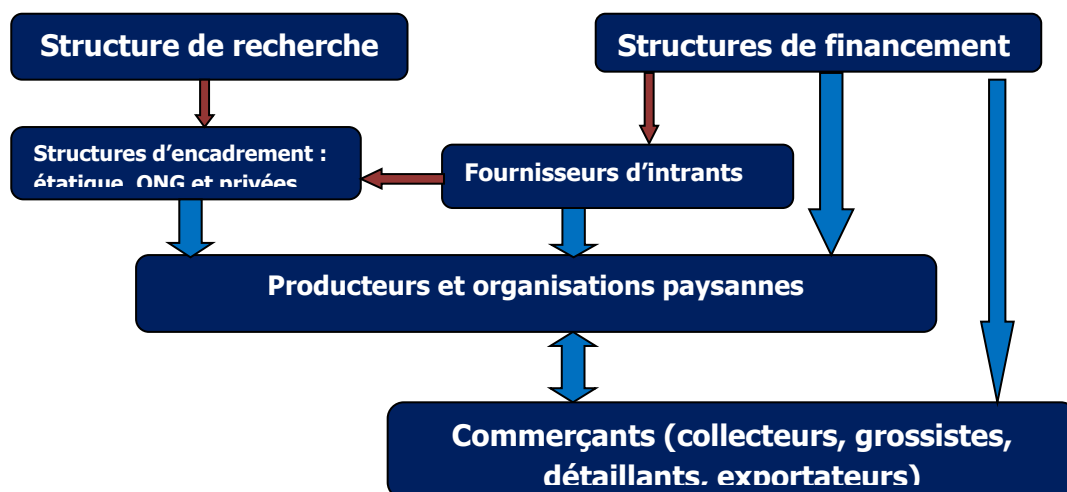
#### **2.3.5.3. Relations entre les producteurs et les acheteurs de soja**

Compte tenu de la nature mercantile du soja, des relations formelles ou non sont développées sur le terrain entre certains producteurs et acheteurs. Elles se traduisent par l'organisation des producteurs par des entreprises (exportateurs, transformateurs) pour leur offrir des crédits intrants (semences), ou même des crédits financiers et une assistance technique afin de pouvoir acheter en quantité, les récoltes de soja grain des producteurs contractualisés. En dehors des entreprises, les commerçantes grossistes et les intermédiaires collecteurs identifient des producteurs qu'ils ont fidélisés et préfinancent sur la base d'un contrat verbal ou écrit leurs productions de soja. A la récolte, ces grossistes et intermédiaires deviennent de facto les principaux acheteurs du produit qu'ils achètent généralement à des prix relativement inférieurs à ceux du marché. Aussi, faut-il

noter que ces relations de partenariat aussi efficaces soient-elles, développées sur le terrain, souffrent quand même d'une certaine méfiance qui est réciproque à cause des prix d'achat.

### 2.3.5.4. Interrelations des différents acteurs du Maillon Production

Les interrelations développées par les différents acteurs impliqués dans la production du Soja sont présentées comme suit :



**Schéma 1: Interrelations entre les différents acteurs du Maillon Production Soja**

#### Légende

- : Relations très fréquentes
- : Relations peu fréquentes

L'analyse du schéma 1 montre l'existence de relations très fréquentes entre les groupements coopératives de producteurs de soja, les structures d'encadrement, les structures de financement, les fournisseurs d'intrants (semences) et les commerçants/tes.

Les commerçants/tes grossistes fournissent soit des semences ou préfinancent les producteurs pour garantir l'achat du soja récolté. Par ailleurs, les groupements/coopératives et les producteurs individuels de soja sont par moments en interrelation avec les fournisseurs d'intrants de soja. Aussi, les fournisseurs d'intrants ou les coopératives de producteurs développent-ils des relations de partenariat avec les structures de financement.

### 2.3.5. Etude financière de la production de Soja au Togo

#### 2.3.5.1. Compte d'exploitation de la production de Soja au Togo

L'étude de la rentabilité financière ci-dessous développée donne le niveau de rentabilité de la culture du soja et permet d'apprécier la viabilité des exploitations. La rentabilité de la spéculation est appréciée par l'analyse des comptes d'exploitations établis à partir des données collectées auprès des producteurs, des structures d'appui, des commerçants/tes et des transformateurs. Les indicateurs de rentabilité tels que l'analyse des marges et le ratio bénéfice/coût sont calculés pour les besoins de cette mission. Les tableaux ci-dessous indiquent les comptes d'exploitation en fonction des régions de production.

##### **Compte d'exploitation de la production de Soja dans la région Maritime**

Le tableau 21 ci-dessous présente le compte d'exploitation de la culture du soja dans la région Maritime qui montre que la culture du soja est diversement rentable suivant les périodes de vente dans la Région Maritime. Les coûts de revient au kilogramme sont compris entre 189,5 FCA en période de récolte (Novembre-Décembre) et 200 FCFA en période de soudure (Avril-Octobre).

**Tableau 21 : Compte d'exploitation d'un hectare de soja dans la Région Maritime**

Rubriques	Unité	Quantité	Récolte		Pré-soudure		Soudure	
			PU	Montant	PU	Montant	PU	Montant
<b>Produits</b>								
Rendement (Kg/ha)	Kg	900	190	171000	218	195750	245	220500
Produits bruts d'exploitation				<b>171000</b>		<b>195750</b>		<b>220500</b>
<b>Charges</b>								
<b>Charges directes</b>								
Location de terrain	Ha	1	16000	16000	16000	16000	16000	16000
Préparation du sol	Ha	1	32000	32000	32000	32000	32000	32000
Achat de semences	Kg	40	500	20000	500	20000	500	20000
Semis	H/jr	10	1500	15000	1500	15000	1500	15000
Sarclage	Ha	2	18000	36000	18000	36000	18000	36000
Récolte	Ha	1	16000	16000	16000	16000	16000	16000
Coût opérations post-récolte (Battage et vannage)	Sac	10	1600	16000	1600	16000	1600	16000
Communication	Forfait			2000		2000		2000
<b>Sous total charges directes</b>				<b>153000</b>		<b>153000</b>		<b>153000</b>
Intérêt sur capital investi	Mois	1	6120	6120	9180	9180	13770	13770
<b>Total charges directes</b>				<b>159120</b>		<b>162180</b>		<b>166770</b>
<b>Frais de transaction</b>								
Transport	Sac	10	500	5000	500	5000	500	5000
Achat d'emballage	Sac	10	250	2500	250	2500	250	2500
Frais de stockage	Sac	10	100	1000	200	2000	300	3000
<b>Total Frais de transaction</b>				<b>8500</b>		<b>9500</b>		<b>10500</b>
<b>Coût total de production</b>				<b>167620</b>		<b>171680</b>		<b>177270</b>
<b>Coût de production / Kg</b>				<b>186</b>		<b>191</b>		<b>197</b>
Amortissement matériel de production	H/jr	1	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Total des charges</b>				<b>170620</b>		<b>174680</b>		<b>180270</b>
Coût de revient au kilogramme (FCFA/Kg)				<b>189,5</b>		<b>194</b>		<b>200</b>
<b>RENTABILITE</b>								
<b>Marge brute (FCFA/ha)</b>				<b>3380</b>		<b>24070</b>		<b>43230</b>
<b>Marge nette (FCFA/ha)</b>				<b>380</b>		<b>21070</b>		<b>40230</b>
<b>RBC</b>				<b>1,01</b>		<b>1,12</b>		<b>1,22</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa; Février à Mai 2016

En période de récolte, le producteur commercialise son soja à un prix moyen de 190 FCFA ce qui lui permet d'avoir un bénéfice net de 380 FCFA à l'hectare. La production du soja devient de plus en plus rentable pour le producteur qui assure un stockage de son produit en vue de le commercialiser en période de soudure (entre Avril et Octobre) et se retrouve ainsi avec un bénéfice net de 40230 FCFA à l'hectare. Les producteurs qui vendent en période de pré-soudure (Janvier- Février) dégagent une marge nette positive de 21070F CFA à l'hectare.

#### ☞ **Compte d'exploitation de la production de Soja dans la région des Plateaux**

Le compte d'exploitation d'un hectare de soja dans la région des Plateaux se présente comme indiqué ci-dessous (Tableau 22). La production du soja dans les Plateaux est plus rentable que celle de la région Maritime, ceci pendant toutes les périodes de l'année (récolte, pré-soudure et soudure) mais cette rentabilité reste toujours faible. L'augmentation de marge nette est imputable au coût de revient qui est de 182 FCFA/Kg en moyenne dans la région des Plateaux contre 191 FCFA/Kg dans la Maritime. Ce coût de production conditionne aussi le prix de revient qui varie aussi suivant les périodes de l'année.

Ces variations sont essentiellement dues à l'intérêt du capital investi et aux frais de stockage. Ainsi, de la période d'abondance à la période de soudure, le coût de revient varie de 178 FCFA à 188 FCFA au kilogramme et celui de la période de pré-soudure est de 182 FCFA le kilogramme. Le producteur de la région des Plateaux se retrouve ainsi donc avec des marges nettes qui varient de 6280 FCFA en période d'abondance (récolte) à 42130 FCFA à l'hectare en période de soudure.

**Tableau 22 : Compte d'exploitation d'un hectare de soja dans la Région des Plateaux**

Rubriques	Unité	Quantité	Récolte		Pré-soudure		Soudure	
			PU	Montant	PU	Montant	PU	Montant
<b>Produits</b>								
Rendement (Kg/ha)	Kg	900	185	166500	210	189000	235	211500
Produits bruts d'exploitation				<b>166500</b>		<b>189000</b>		<b>211500</b>
<b>Charges</b>								
<b>Charges directes</b>								
Location de terrain	Ha	1	13000	13000	13000	13000	13000	13000
Préparation du sol	Ha	1	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Achat de semences	Kg	40	500	20000	500	20000	500	20000
Semis	H/jr	10	1300	13000	1300	13000	1300	13000
Sarclage	Ha	2	17000	34000	17000	34000	17000	34000
Récolte	Ha	1	15000	15000	15000	15000	15000	15000
Coût opérations post-récolte (Battage et vannage)	Sac	10	1600	16000	1600	16000	1600	16000
Communication	Forfait			2000		2000		2000
<b>Sous total charges directes</b>				<b>143000</b>		<b>143000</b>		<b>143000</b>
Intérêt sur capital investit	Mois	1	5720	5720	8580	8580	12870	12870
<b>Total charges directes</b>				<b>148720</b>		<b>151580</b>		<b>155870</b>
<b>Frais de transaction</b>								
Transport	Sac	10	500	5000	500	5000	500	5000
Achat d'emballage	Sac	10	250	2500	250	2500	250	2500
Frais de stockage	Sac	10	100	1000	200	2000	300	3000
<b>Total Frais de transaction</b>				<b>8500</b>		<b>9500</b>		<b>10500</b>
<b>Coût total de production</b>				<b>157220</b>		<b>161080</b>		<b>166370</b>
<b>Coût de production / Kg</b>				<b>175</b>		<b>179</b>		<b>185</b>
Amortissement matériel de production	H/jr	1	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Total des charges</b>				<b>160220</b>		<b>164080</b>		<b>169370</b>
Coût de revient au kilogramme (FCFA/Kg)				<b>178</b>		<b>182</b>		<b>188</b>
<b>RENTABILITE</b>								
<b>Marge brute (FCFA/ha)</b>				<b>9280</b>		<b>27920</b>		<b>45130</b>
<b>Marge nette (FCFA/ha)</b>				<b>6280</b>		<b>24920</b>		<b>42130</b>
<b>RBC</b>				<b>1,04</b>		<b>1,15</b>		<b>1,25</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

### ☞ Compte d'exploitation de la production de Soja dans la région Centrale

Le compte d'exploitation dans la région Centrale, à l'instar des résultats des deux premières régions, suit la même tendance. Il est également rentable en toute période de vente. Les marges nettes varient de 17 060 F CFA en période de récolte à 63 260 F CFA en période de soudure.

**Tableau 23 : Compte d'exploitation d'un hectare de soja dans la Région Centrale**

Rubriques	Unité	Quantité	Récolte		Pré-soudure		Soudure	
			PU	Montant	PU	Montant	PU	Montant
<b>Produits</b>								
Rendement (Kg/ha)	Kg	1000	170	170000	198	197500	225	225000
Produits bruts d'exploitation				<b>170000</b>		<b>197500</b>		<b>225000</b>
<b>Charges</b>								
<b>Charges directes</b>								
Location de terrain	Ha	1	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Préparation du sol	Ha	1	35000	35000	35000	35000	35000	35000
Achat de semences	Kg	40	500	20000	500	20000	500	20000
Semis	H/jr	10	1000	10000	1000	10000	1000	10000
Sarclage	Ha	2	16000	32000	16000	32000	16000	32000
Récolte	Ha	1	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Coût opérations post-récolte (Battage et vannage)	Sac	10	1700	17000	1700	17000	1700	17000
Communication	Forfait			2000		2000		2000
<b>Sous total charges directes</b>				<b>136000</b>		<b>136000</b>		<b>136000</b>

Intérêt sur capital investit	Mois	1	5440	5440	8160	<b>8160</b>	12240	<b>12240</b>
<b>Total charges directes</b>				<b>141440</b>		<b>144160</b>		<b>148240</b>
<b>Frais de transaction</b>								
Transport	Sac	10	500	5000	500	5000	500	5000
Achat d'emballage	Sac	10	250	2500	250	2500	250	2500
Frais de stockage	Sac	10	100	1000	200	2000	300	3000
<b>Total Frais de transaction</b>				<b>8500</b>		<b>9500</b>		<b>10500</b>
<b>Coût total de production</b>				<b>149940</b>		<b>153660</b>		<b>158740</b>
<b>Coût de production / Kg</b>				<b>150</b>		<b>154</b>		<b>159</b>
Amortissement matériel de production	H/jr	1	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Total des charges</b>				<b>152940</b>		<b>156660</b>		<b>161740</b>
Coût de revient au kilogramme (FCFA/Kg)				<b>153</b>		<b>157</b>		<b>162</b>
<b>RENTABILITE</b>								
<b>Marge brute (FCFA/ha)</b>				<b>20060</b>		<b>43840</b>		<b>66260</b>
<b>Marge nette (FCFA/ha)</b>				<b>17060</b>		<b>40840</b>		<b>63260</b>
<b>RBC</b>				<b>1,11</b>		<b>1,26</b>		<b>1,39</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

### ☞ Compte d'exploitation de la production de Soja dans la région de la Kara

Le compte d'exploitation d'un hectare de de Soja dans la région de la Kara donne un ratio Bénéfice/Coût compris entre 1 en période de récolte et 1,20 en période de soudure. Il est présenté dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 24 : Compte d'exploitation d'un hectare de soja dans la Région de la Kara**

Rubriques	Unité	Quantité	Récolte		Pré-soudure		Soudure	
			PU	Montant	PU	Montant	PU	Montant
<b>Produits</b>								
Rendement (Kg/ha)	Kg	900	170	153000	193	173250	215	193500
Produits bruts d'exploitation				<b>153000</b>		<b>173250</b>		<b>193500</b>
<b>Charges</b>								
<b>Charges directes</b>								
Location de terrain	Ha	1	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Préparation du sol	Ha	1	35000	35000	35000	35000	35000	35000
Achat de semences	Kg	40	500	20000	500	20000	500	20000
Semis	H/jr	10	1000	10000	1000	10000	1000	10000
Sarclage	Ha	2	16000	32000	16000	32000	16000	32000
Récolte	Ha	1	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Coût opérations post-récolte (Battage et vannage)	Sac	10	1700	17000	1700	17000	1700	17000
Communication	Forfait			2000		2000		2000
<b>Sous total charges directes</b>				<b>136000</b>		<b>136000</b>		<b>136000</b>
Intérêt sur capital investit	Mois	1	5440	5440	8160	<b>8160</b>	12240	<b>12240</b>
<b>Total charges directes</b>				<b>141440</b>		<b>144160</b>		<b>148240</b>
<b>Frais de transaction</b>								
Transport	Sac	10	500	5000	500	5000	500	5000
Achat d'emballage	Sac	10	250	2500	250	2500	250	2500
Frais de stockage	Sac	10	100	1000	200	2000	300	3000
<b>Total Frais de transaction</b>				<b>8500</b>		<b>9500</b>		<b>10500</b>
<b>Coût total de production</b>				<b>149940</b>		<b>153660</b>		<b>158740</b>
<b>Coût de production / Kg</b>				<b>167</b>		<b>171</b>		<b>176</b>
Amortissement matériel de production	H/jr	1	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Total des charges</b>				<b>152940</b>		<b>156660</b>		<b>161740</b>
Coût de revient au kilogramme (FCFA/Kg)				<b>170</b>		<b>174</b>		<b>180</b>
<b>RENTABILITE</b>								
<b>Marge brute (FCFA/ha)</b>				<b>3060</b>		<b>19590</b>		<b>34760</b>
<b>Marge nette (FCFA/ha)</b>				<b>60</b>		<b>16590</b>		<b>31760</b>
<b>RBC</b>				<b>1,00</b>		<b>1,11</b>		<b>1,20</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Dans cette région, les prix de vente varient entre 170 FCFA en période d'abondance à 215 FCFA le kilogramme en période de soudure. En période de récolte, le producteur enregistre un maigre bénéfice de 60 FCFA. En période de pré-soudure, la marge nette devient plus intéressante (16590 FCA à l'hectare). En période de soudure le compte d'exploitation est réellement rentable avec une marge nette de 31760 FCFA à l'hectare. Ce bénéfice est nettement inférieur à ceux des autres régions du Togo dont les comptes d'exploitation ont été précédemment présentés. Cela s'explique par des coûts de production plus élevés combinés avec un rendement relativement faible.

### ☛ **Compte d'exploitation de la production de Soja dans la région des Savanes**

Le tableau ci-après révèle les données du compte d'exploitation de production d'un hectare de Soja dans la région des Savanes. Les résultats indiquent que le coût au kilogramme est de 169 FCFA en période de récolte, de 173 FCFA en période de pré-soudure et de 178 FCFA en période de soudure alors que le prix de vente à la récolte n'est que de 170 FCFA le kilogramme à la récolte.

**Tableau 25 : Compte d'exploitation d'un hectare de Soja dans la Région des Savanes**

Rubriques	Unité	Quantité	Récolte		Pré-soudure		Soudure	
			PU	Montant	PU	Montant	PU	Montant
<b>Produits</b>								
Rendement (Kg/ha)	Kg	950	170	161500	200	190000	230	218500
Produits bruts d'exploitation				<b>161500</b>		<b>190000</b>		<b>218500</b>
<b>Charges</b>								
<b>Charges directes</b>								
Location de terrain	Ha	1	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Préparation du sol	Ha	1	35000	35000	35000	35000	35000	35000
Achat de semences	Kg	40	500	20000	500	20000	500	20000
Semis	H/jr	10	1000	10000	1000	10000	1000	10000
Sarclage	Ha	2	19000	38000	19000	38000	19000	38000
Récolte	Ha	1	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Coût opérations post-récolte (Battage et vannage)	Sac	10	1800	18000	1800	18000	1800	18000
Communication	Forfait			2000		2000		2000
<b>Sous total charges directes</b>				<b>143000</b>		<b>143000</b>		<b>143000</b>
Intérêt sur capital investit	Mois	1	5720	5720	8580	8580	12870	12870
<b>Total charges directes</b>				<b>148720</b>		<b>151580</b>		<b>155870</b>
<b>Frais de transaction</b>								
Transport	Sac	10	500	5000	500	5000	500	5000
Achat d'emballage	Sac	10	250	2500	250	2500	250	2500
Frais de stockage	Sac	10	100	1000	200	2000	300	3000
<b>Total Frais de transaction</b>				<b>8500</b>		<b>9500</b>		<b>10500</b>
<b>Coût total de production</b>				<b>157220</b>		<b>161080</b>		<b>166370</b>
<b>Coût de production / Kg</b>				<b>165</b>		<b>170</b>		<b>175</b>
Amortissement matériel de production	H/jr	1	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Total des charges</b>				<b>160220</b>		<b>164080</b>		<b>169370</b>
Coût de revient au kilogramme (FCFA/Kg)				<b>169</b>		<b>173</b>		<b>178</b>
<b>RENTABILITE</b>								
<b>Marge brute (FCFA/ha)</b>				<b>4280</b>		<b>28920</b>		<b>52130</b>
<b>Marge nette (FCFA/ha)</b>				<b>1280</b>		<b>25920</b>		<b>49130</b>
<b>RBC</b>				<b>1,01</b>		<b>1,16</b>		<b>1,29</b>

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Au regard du tableau ci-dessus, on remarque que le producteur de la région des Savanes dégage en moyenne suivant les périodes de vente un bénéfice net de 25 920 FCFA à l'hectare. Cette marge est encore plus importante en période de soudure, elle est de 49 130 FCFA par hectare.

En somme, il ressort des comptes d'exploitation que le producteur du soja ne maximise sa marge bénéficiaire nette qu'en période de soudure. D'une manière générale, la rentabilité des exploitations du soja au Togo est très faible bien que les Ratios Bénéfice/Coût (RBC) sont souvent

égaux ou supérieurs à 1 sur l'ensemble des périodes. Ceci s'explique par des rendements très faibles que le Projet Soja et les producteurs/trices doivent s'évertuer à améliorer.

### 2.3.6. Etude économique du Maillon Production Soja au Togo

L'étude économique portera sur le revenu moyen tiré par un producteur, la contribution du maillon à la création d'emploi et à la création de richesse par la filière.

#### 2.3.6.1. Revenu moyen tiré par un producteur de soja au Togo

Sur le plan national, il se dégage de l'activité de production de soja une marge nette moyenne de 25868 FCFA à l'hectare par saison<sup>4</sup>. Le revenu moyen tiré par un producteur de soja est estimé en appliquant la marge nette tirée de l'activité à la superficie moyenne de soja au Togo. (Tableau 26).

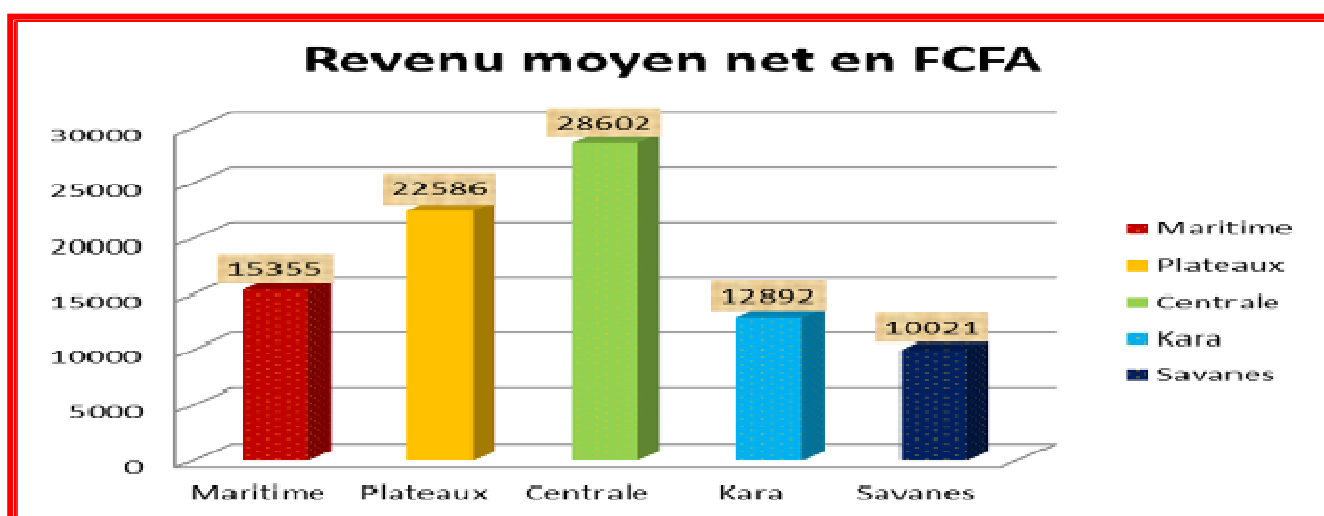
**Tableau 26 : Revenu moyen tiré par un producteur de soja au Togo en 2015**

Régions	Superficies (Ha)	Nombre de producteurs/trices	Superficie moyenne par producteur (Ha)	Marge nette moyenne à l'hectare (FCFA)	Revenu moyen net en FCFA/saison
Maritime	626	859	0,729	21 070	15355
Plateaux	10 633	11732	0,906	24 920	22586
Centrale	12 139	17333	0,700	40 840	28602
Kara	9 090	11697	0,784	16 590	12892
Savanes	13 665	35347	0,393	25 920	10021
National	<b>46 153</b>	<b>76968</b>	<b>0,702</b>	<b>25 868</b>	<b>17 891</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Cette dernière est déterminée en rapportant la superficie totale de soja cultivée (46153 hectares en 2015) au nombre de producteurs de soja en 2015 qui est de 76 968. La superficie moyenne de soja par producteur est donc de 0,702 ha. On en déduit que le producteur de soja au Togo tire de son activité un revenu moyen net d'un montant de 17 891 FCFA par saison, ce qui reste relativement faible.

Au niveau des régions, on remarque une disparité au niveau du revenu moyen tiré par le producteur par saison (Figure 5).



**Figure 5 : Revenus moyens tirés de la vente de soja par région**

<sup>4</sup> Il s'agit de la moyenne des marges nettes moyennes de la production de soja dans les cinq régions économiques du pays en fonction des périodes de vente.

### 2.3.6.2. Contribution du Maillon Production à la création d'emploi

Selon la DSID, le nombre de producteurs/trices en 2015 est de 76 968, on peut en déduire qu'au moins 76 968 emplois directs sont créés dans le maillon production de soja au Togo.

D'après les données du DSID, 2016, le nombre d'emplois temporaires (opérations culturales : labour, semis, etc à travers la main d'œuvre rémunérée) créés par la culture d'un hectare de Soja est de l'ordre de 4. En se fondant sur cette hypothèse, en 2015, la superficie de Soja cultivée est de 46 153 hectares correspondant à 184 612 emplois temporaires. Ainsi, le nombre d'emplois créés est de l'ordre de 261 600.

### 2.3.6.3. Impact économique du Maillon Production

L'impact économique du maillon s'apprécie par rapport aux recettes totales générées par le maillon, au nombre d'emplois créés et aux taxes et impôts prélevés.

#### ☞ Recettes générées au niveau des producteurs

Les recettes sont déterminées en multipliant le prix moyen de vente du soja par la quantité de soja effectivement commercialisée correspondant à 95% de la production totale de soja au Togo. La vente, au cours de l'année 2015, au niveau national représente 4914,4 tonnes du soja biologique, et 18 429 tonnes du soja conventionnel soit une quantité totale de 23 343,4 tonnes dont les détails au niveau des régions sont présentés dans le tableau 27.

**Tableau 27 : Recettes générées au niveau des producteurs des différentes régions (en FCFA)**

Régions	Productions 2015 en Tonnes	Données sur le soja biologique 2015			Données sur le soja conventionnel 2015			Total		
		Quantité bio commercialisée (T)	Prix moyen (FCFA/T)	Recettes Soja bio FCFA	Quantité soja conventionnel commercialisée (T)	Prix moyen (FCFA/T)	Recettes Soja conv. FCFA			
Maritime	154	20%	30,8	243000	7484400	75%	115,5	218000	25179000	32663400
Plateaux	5396	20%	1079,2	235000	253612000	75%	4047	210000	849870000	1103482000
Centrale	9211	20%	1842,2	221000	407126200	75%	6908,25	198000	1367833500	1774959700
Kara	2678	20%	535,6	218000	116760800	75%	2008,5	193000	387640500	504401300
Savanes	7133	20%	1426,6	225000	320985000	75%	5349,75	200000	1069950000	1390935000
<b>Total</b>	<b>24 572</b>		<b>4 914,4</b>		<b>1 105 968 400</b>		<b>18429</b>		<b>3 700 473 000</b>	<b>4 806 441 400</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Au niveau des producteurs des différentes régions, les recettes générées issues de la commercialisation du soja (bio et conventionnel) s'élèvent à 4 806 441 400 FCFA représentant dans les régions Maritime, Plateaux, Centrale, Kara et Savanes respectivement 0,68%, 22,96%, 36,93%, 10,49% et 28,94%. Ceci montre les disparités des recettes au niveau des différentes régions.

#### ☞ Valeurs ajoutées créées

En ce qui concerne la valeur ajoutée au niveau du maillon production, qui traduit la richesse créée au niveau du maillon, elle est déterminée en multipliant la marge brute moyenne du producteur par la quantité totale de soja commercialisé comme présentée dans le tableau 28 ci-dessous.

**Tableau 28 : Valeurs ajoutées créées du Maillon Production Soja au Togo en FCFA**

Régions	Données liées aux comptes d'exploitation			Quantité commercialisée sur la production (Kg)	Valeurs ajoutées créées (FCFA)
	Quantité de soja commercialisée (Kg) suivant les comptes d'exploitation	Marge brute moyenne (FCFA)	Marge Brute à l'unité (FCFA/Kg)		
Maritime	900	24070	27	146300	3950100
Plateaux	900	27920	31	5126200	158912200
Centrale	1 000	43840	44	8750450	385019800
Kara	900	19590	22	2544100	55970200
Savanes	950	28920	30	6776350	203290500
<b>Ensemble</b>				<b>23343400</b>	<b>807 142 800</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016



Les données du tableau 28 montrent que le producteur en fonction des régions obtient une marge brute moyenne comprise entre 22 et 44 FCFA par Kg de soja vendu avec une moyenne d'environ 31 FCFA/kg. De ce fait, la valeur ajoutée créée par le Maillon Production de Soja en 2015 au niveau du Togo est estimée à 807 142 800 FCFA. Cependant, cette valeur ajoutée créée par ce maillon est inégalement répartie en fonction des régions montrant de fortes disparités. Ainsi, les différentes régions Maritime, Plateaux, Centrale, Kara et Savanes contribuent respectivement de 0,49%, 19,69%, 47,70%, 6,93% et 25,19%.

#### ☞ Taxes et impôts prélevés

Par ailleurs, la production agricole étant exonérée d'impôts au Togo, seules les taxes (taxes communales par exemple) sont considérées dans ce cas. Cependant, le plus souvent les producteurs ne paient pas ces taxes du fait que la plus grande partie de leur production est vendue à domicile ou bord-champ et non transportée dans les marchés locaux.

#### ☞ Emplois créés

Le nombre d'emplois créés est de l'ordre de 260 900 dont environ 76 300 emplois directs et 184 612 emplois temporaires.

### 2.3.7. Analyse FFOM du maillon production

Les forces, faiblesses, opportunités et menaces du Maillon Production de Soja sont présentés dans le tableau 29.

**Tableau 29 : Analyse FFOM du Maillon Production au Togo**

Rubriques	
<b>Forces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Disponibilité des terres cultivables ;</li> <li>→ Existence des producteurs engagés dans la filière ;</li> <li>→ Disponibilité des semences certifiées ;</li> <li>→ Existence des structures d'encadrement ;</li> <li>→ Sols et climats favorables à la culture</li> </ul>
<b>Faiblesses</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Faible accès des femmes aux moyens de production ;</li> <li>→ Insuffisance de la main d'œuvre ;</li> <li>→ Faible organisation des producteurs</li> <li>→ Insuffisances de semences certifiées ;</li> <li>→ Faible mécanisation de la production ;</li> <li>→ Insuffisance d'information et de renforcements de capacités des producteurs/trices.</li> <li>→ Difficile accès aux crédits par les producteurs ;</li> <li>→ Faible adoption des innovations technologiques.</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Demande mondiale de la graine de soja en pleine croissance</li> <li>→ Disponibilité des variétés à haut rendement ;</li> <li>→ Existence de programmes/projet de promotion de la filière (PADAT, PASA...) ;</li> <li>→ Disponibilité des IMF ;</li> <li>→ Existence du produit financiers (AGRISEF et fonds Koweïtien, Coopermondo...) ;</li> <li>→ Existence de marché d'écoulement national et international.</li> </ul>
<b>Menaces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Aléas climatiques ;</li> <li>→ Augmentation du phénomène de la transhumance ;</li> <li>→ Insécurité foncière ;</li> <li>→ Menace des ravageurs ;</li> <li>→ Produits financiers non adaptés aux réalités de la filière ;</li> <li>→ Absence de banque spécialisée dans le domaine agricole.</li> </ul>

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

L'analyse des faiblesses et menaces identifiées au niveau du maillon production est présentée en annexe 7.

## 2.4. APERÇU SUR LE MAILLON COMMERCIALISATION DU SOJA BRUT AU TOGO

### 2.4.1. Acteurs de la commercialisation du Soja brut

#### 2.4.1.1. Structures de commercialisation du Soja brut

On note trois types d'acteurs de commercialisation du soja brut (bio et conventionnel) qui assurent l'achat du soja brut auprès des producteurs pour la vente dans les marchés nationaux ou dans les espaces commerciaux variés.

##### ☞ Sociétés et entreprises de commercialisation

Plusieurs sociétés et entreprises interviennent dans la commercialisation du soja brut, elles sont : Bio4ever, Agrinova, Label d'or, Rénovation Verte, ESO, les ESOP, Regard vers l'Avenir, Ceco Agro, Agricultural Organic Commodities Trade (AOCT), Jonction de Croissance Agricole au Togo (JCAT), SAM, Gebana, etc. ;

##### ☞ Collecteurs ou intermédiaires

Ce sont des acteurs qui interviennent sur le terrain pour leur propre compte, pour le compte des entreprises ci-dessus signalées ou encore pour le compte des grossistes individuels togolais, béninois ou Nigériens. Ils interviennent comme entreprises formelles ou informelles. Ils sont proches des producteurs dans la plupart des zones de production et jouent un rôle important dans la centralisation de l'offre provenant des petits producteurs. Il s'agit entre autres de : Association des Ruraux Epanouis (ARE), GNSP-BIO, SAM, Entreprise Agricole pour le Développement Local (EADL), Jonction de Croissance Agricole au Togo (JCAT), l'Association pour la Communication des Ruraux (APCR), etc...

##### ☞ Commerçants/tes grossistes, semi-grossistes et détaillants

Les commerçants/tes grossistes, semi-grossistes et détaillants sont des regroupements de femmes commerçantes de produits céréaliers. Elles n'ont pas la commercialisation du soja comme activité principale. Elles interviennent de façon opportuniste dans la filière en période de commercialisation. Il s'agit de femmes membres du Syndicat National des Revendeuses de Céréales (SYNAREC) et du Syndicat Libre de Revendeuses de Céréales (SYLIREC) et des femmes commerçantes individuelles vendant en détails.

#### 2.4.1.2. Services d'appui technique à la commercialisation du Soja brut

En matière d'appui technique, le tableau 30 ci-dessous présente les structures au niveau régional et national qui apportent des appuis effectifs à la commercialisation du soja grain.

**Tableau 30 : Services d'appui technique et leur soutien à la commercialisation du Soja brut**

Niveau Régional	Types de prestataires	Structures	Activités de Soutiens
Maritime	Faïtière	UROPC-M	Appui des coopératives membres à la recherche du marché et à la vente groupée de soja brut
Plateaux	OP	UAR Plateaux	Renforcement des groupements en contractualisation et organisation du warrantage en partenariat avec ECOBANK. En 2013, 2014 et 2015 respectivement 17 tonnes, 9 tonnes et 35 tonnes de soja ont été warrantées
		APCS	Appui technique au réseau de producteurs et organisation de la vente groupée des produits récoltés
Centrale	ONG	MVCP	Assistance technique et conseil au réseau de producteurs pour la culture de soja. Recherche et appui les producteurs pour la vente de soja graine. En 2015, MVCP a appuyé les producteurs pour la vente de 183 tonnes de soja bio à GEBANA
	OP	APCR	Appui des producteurs membres dans la production du soja

			bio, la recherche de marché et encadrement pour la vente groupée. Elle a un partenariat avec Bio4ever pour la livraison de 300 à 1000 tonnes soja-bio chaque année.
Kara	ONG	PADES	Encadre un réseau de producteurs et les appuie à la vente groupée de soja
		MODEF-Togo	Mise en œuvre du projet d'accompagnement des producteurs dans la production du soja bio et son exportation vers la France
Savanes	ONG	RAFIA	Encadrement des producteurs dans les Savanes pour la livraison de soja bio à Bio4ever et aux ESOP
		CODE-Utile Afrique	Accompagnent des coopératives dans la promotion de l'agriculture durable. Elles apportent des appuis en commercialisation du soja par la sensibilisation des producteurs pour la vente groupée, l'appui à l'évaluation et au regroupement des stocks et l'appui à la recherche de marchés. Elles encadrent aussi les producteurs de semences
	OP	RECAP	Recherche du marché et encadrement des CAP à la commercialisation du soja brut
	OP	UROPC Savanes	Encadrement des groupements de 12 000 producteurs à la base et appui à la livraison de 1000 tonnes de soja bio à Bio4ever. Un projet de partenariat est aussi en projet avec Label d'Or pour la livraison du soja-bio.
National	ICAT, CPC	Groupements et coopératives de base	Encadrement et recherche de marchés aux producteurs.

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Les informations du tableau révèlent que le maillon commercialisation du soja brut bénéficie du soutien des ONG, des faïtières et autres Organisations paysannes et de la structure publique ICAT dans le cadre de la commercialisation.

### 2.4.1.3. Structures d'appui financier de la commercialisation du Soja brut

Les institutions financières qui appuient la commercialisation du soja brut en fonction des régions sont présentées dans le tableau 31.

**Tableau 31 : Structures d'appui financier à la commercialisation du Soja brut**

Structures financières	REGIONS				
	SAVANES	KARA	CENTRALE	PLATEAUX	MARITIME
<b>Banques et IMF</b>	FUCEC	MUFEC	FUCEC	FUCEC	FUCEC
	U-CSMEC	PROMOFINANCE	WAGES	WAGES	WAGES
	COOPEC AD	MUCAT	UMECTO	UMECTO	-
	COPEC CIFA	MUCAD	URCLEC	-	-
	UMECTO	UMECTO	-	-	-
	Banques classique (UTB, ECOBANK, ORABANK, BTCI), etc.	URCLEC	-	Ecobank Togo	-
	-	FUCEC	-	-	-
	-	WAGES	-	-	-

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Ces institutions financières ci-dessus soutiennent la commercialisation du soja en offrant leurs services financiers de crédit non seulement aux acheteurs (entreprises, intermédiaires, grossistes) de soja graine mais également aux Organisation des producteurs pour financer les différentes transactions (collecte et centralisation des productions de soja graine) liées à la commercialisation du produits. Ces crédits servent également à acheter les équipements et matériels (bascule, balance, tricycle, etc..).

#### 2.4.1.4. Transporteurs du Soja brut

Les transporteurs sont des acteurs très importants du maillon de la commercialisation du Soja brut mais aussi des autres maillons. Ces transporteurs font partie des syndicats de transporteurs du Togo. Les conducteurs de motos taxi sont également indispensables dans le transport du soja brut de bord champ au point de centralisation (parfois des magasins).

#### 2.4.2. Caractéristiques des marchés internes de Soja brut

Les productions du Soja conventionnel, bien qu'une partie soit exportée sur les marchés externes, le reste est vendu sur les quatre types de marchés internes à savoir :

- ☞ **Marchés de collecte** : ce sont les marchés sur lesquels les producteurs vendent directement leurs différentes productions aux collecteurs, aux commerçants/tes grossistes et demi-grossistes. Ce sont par exemple des marchés de Yotokopé, Yovokopé, etc ;
- ☞ **Marchés d'approvisionnement ruraux** : ce sont les marchés sur lesquels s'approvisionnent les populations rurales. On peut citer par exemple : les marchés d'Anié, de Gléi, de Barkoissi, d'Atakpamé, de Kétao, d'Agbélouvé, etc ;
- ☞ **Marchés d'approvisionnement urbains** : ce sont les marchés d'Akodésséwa, d'Agoè Assiyéyé, etc dans lesquels les urbains font leurs achats ;
- ☞ **Marchés de détails** : ils sont, d'une manière générale, les marchés qui offrent les opportunités d'achats aux différents détaillants. Ce sont les marchés de Bè, d'Amoutiévé, etc.

Dans ces différents marchés, la vente s'effectue en très grande quantité pendant la période d'abondance et en quantité réduite au cours de la soudure avec des unités de mesure non uniformisées (bols de 2,5; 3 ou 5 kg).

#### 2.4.3. Analyse de l'offre et de la demande des graines de Soja

##### 2.4.3.1. Niveau de l'offre des graines de Soja

Le soja est la première graine oléagineuse produite dans le monde. La production mondiale de soja est estimée à 314,9 millions de tonnes en 2014-2015, contre 312,3 Mt attendus en janvier 2015 alors qu'au cours de la campagne agricole 2010-2011, la production mondiale s'est élevée à 264,18 millions de tonnes soit une augmentation de 19,19%. En Argentine, la récolte de 2015 est réévaluée à 57 Mt (+3 Mt) alors qu'elle est légèrement révisée à la baisse au Brésil (93,5 Mt, - 0,5 Mt) d'après le site de [www.lafranceagricole.fr](http://www.lafranceagricole.fr). Les Etats-Unis d'Amérique sont le premier producteur mondial du Soja avec plus de 40% de la production mondiale.

En Afrique de l'Ouest, les productions de soja entre 2010 et 2015 sont présentées dans le tableau 32. Il permet de faire une comparaison du point de la production de quelques pays producteurs de soja en Afrique de l'Ouest.

**Tableau 32: Données de production (en tonnes) de quelques pays de l'Afrique de l'Ouest**

Pays	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	Moyenne
Bénin	18 000	13 000	71 246	75 153	99 738	55 427,4
Burkina Faso	22 394	23 056	24 305	21 773	15 055	21 316,6
Côte d'Ivoire	871	887	1 000	1 000	710	893,6
Libéria	3 000	3 100	3 200	3 300	3 340	3 188
Mali	1 871	1 900	2 000	1 850	2 190	1 962,2
Nigéria	365 080	492 852	650 000	517 960	679 000	540 978,4
<b>Total</b>	<b>411 216</b>	<b>534 795</b>	<b>751 751</b>	<b>621 036</b>	<b>800 033</b>	<b>623 766</b>

Source: FAOSTAT/Division de la Statistique, 2016

L'analyse de ces données montre que la production du soja dans chaque pays évolue de façon discontinue à l'exception du Libéria. Les plus fortes productions sont enregistrées au niveau du Bénin et du Nigéria avec des productions moyennes qui sont respectivement de 55 427,4 tonnes et 540978,4 tonnes. Quant à la Côte d'Ivoire, elle présente la plus faible production avec une moyenne annuelle de 893,6 tonnes.

En comparant la moyenne des productions des différents pays au cours de la même période à celle du Togo, on constate qu'il vient en troisième position après le Nigéria et le Bénin. La part du Togo est de l'ordre d'environ 9%.

Au plan national, le plus souvent, l'offre nationale d'une campagne correspond à la quantité productive de cette campagne puisqu'on n'enregistre pas de stocks, ni d'importation. Au cours de l'année 2015, l'offre est de 24 572 tonnes de graines de soja car les importations étant nulles et les stocks de la campagne 2014 étant très significativement faibles. Cette offre est très inférieure à celle de l'année 2012 qui est 89432 tonnes et légèrement supérieure à celle de 2014 qui est de 19 558 tonnes. Sur la période de quatre dernières années (2012/2015), l'offre de la moyenne annuelle est de l'ordre de 44500 tonnes. La projection de la production totale sur les 5 prochaines campagnes est présentée dans le tableau 33 serait basée sur les hypothèses suivantes :

- Avec l'appui du projet soja du SMOCIR, le rendement moyen se situer à 1 tonne en 2020 ;
- Avec l'engouement et la recherche de débouchés avec l'appui du centre international du commerce, la superficie s'augmenterait de 10% chaque année ;
- Les conditions climatiques réduiraient de 2 à 5% chaque année les différentes productions de base.

**Tableau 33 : Projection de la production du soja à l'horizon 2020 au Togo**

Années	Production (tonne)
2012	89 432
2013	-
2014	19558
2015	24572
2016	34472
2017	42442
2018	50127
2019	58991
2020	72843

**Source : Données DSID et Calcul du consultant ; 2016**

D'après les estimations, on remarque qu'à l'horizon 2020, la production de soja serait de l'ordre de 73 000 tonnes, ce qui permettra au Togo de hisser un peu plus haut dans le classement des pays producteurs de soja dans le monde. Les détails sont en annexe 8.

#### **2.4.3.2. Analyse de la demande des graines de Soja**

Les graines de soja contiennent une huile qui peut servir à la cuisson ou entrer dans la composition de la margarine. Elle est aussi utilisée dans la fabrication de biodiesel ou dans certaines industries. Après extraction de l'huile, les résidus de graines forment le tourteau, utilisé pour l'alimentation animale. Toutes ces facultés confèrent au soja une demande importante.

En 2011, la demande mondiale était de 88,83 millions de tonnes dont 59% par la Chine (première importatrice mondiale). En 2012, la Chine devrait importer 55,5 millions de tonnes de graines de soja selon les prévisions de l'USDA (Service de recherche économique du ministère américain de l'agriculture) contre 28,7 millions de tonnes seulement quatre ans plus tôt. En 2015, la consommation mondiale est évaluée à 300 millions de tonnes (tout soja confondu) selon la même source. Ce qui signifie que la demande mondiale de soja est sans cesse croissante.

Au Togo, la demande annuelle des graines de soja est de deux types : la demande de graine de soja à utilisation interne et la demande pour l'exportation.

### 2.4.3.2.1. Analyse de la demande des graines de Soja à utilisation interne

Selon les résultats de terrain, la demande de la quantité de Soja à utiliser au Togo est relativement faible et se répartie entre les aviculteurs et les unités de transformation artisanale, semi-industrielle et industrielle installées un peu partout sur le territoire.

**Tableau 34 : Quantité de la demande intérieure moyenne annuelle de soja au Togo (en tonnes)**

Structures	Localisation	Destination du soja	Demande (tonnes)
<b>Aviculture</b>			
ANPAT	Lomé	Consommation locale	3 500
CECO AGRO	Sotouboua	Consommation locale	1 000
<b>S/Total Aviculture et autres</b>			<b>4 500</b>
<b>Semences</b>			
Semences locales (Producteurs)	National		750
<b>S/Total Semences</b>			<b>750</b>
<b>Transformation</b>			
Ensemble des ESOP	National	Consommation locale	2000
Epsilon	Lomé	Consommation locale	200
Ets BAC	Lomé	Consommation locale	200
YASSE Soja		Consommation locale	100
Ets CAT	Lomé	Consommation locale	300
AGROKOM	Lomé	Consommation locale	200
SOPA	Lomé	Consommation locale	200
Ets SOCMEL	Lomé	Consommation locale	10
Ets APELIS	Lomé	Consommation locale	25
Ets Yayrali	Lomé	Consommation locale	30
JULOR	Lomé	Consommation locale	200
Groupements/Coopératives de transformation	National	Consommation locale	500
Autres transformateurs/trices	National	Consommation locale	300
<b>S/Total Transformation</b>			<b>4 265</b>
<b>Total</b>			<b>9 515</b>

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Cette demande intérieure annuelle moyenne, qui est le plus souvent du Soja conventionnel, est de l'ordre d'environ 10 000 tonnes qui est composée de la demande animale qui est constituée de celle des aviculteurs et provendiers (4 500 tonnes), de la demande humaine intervenant dans la transformation (environ 5000 tonnes) et de la quantité des différents stocks comme semences (750 tonnes).

A partir de 2016, cette demande moyenne annuelle a commencé à être augmentée à la suite d'autres opportunités. C'est le cas d'AgriNova qui sous-traite avec la Nouvelle Industrie des Oléagineux du Togo (NIOTO) la transformation de 3000 tonnes de Soja en huile et tourteaux de Soja.

### 2.4.3.2.2. Analyse de la demande des graines de Soja à l'exportation

La demande moyenne annuelle des graines de Soja à l'exportation est en croissance au cours des années. Cette demande est sollicitée par les sociétés commerciales dont les plus importantes sont Bio4ever, Label d'or et ESO. Les pays d'exportation sont de l'Union européenne, de la CEDEAO et de l'Asie. La demande moyenne annuelle à l'exportation de l'ordre d'environ 30 000 tonnes dont 25 000 tonnes de Soja biologique et 5 000 tonnes de Soja conventionnel. Cette quantité, présentée dans le tableau 35, est obtenue à partir des résultats des entretiens avec les différents acteurs et la triangulation avec des données de la documentation.

**Tableau 35 : Demande intérieure moyenne annuelle de soja à l'exportation (en tonnes)**

<b>Exportations Bio</b>			
Bio4ever	Lomé	Exportation vers l'UE	10 000
Label d'Or	Lomé	Exportation vers l'UE	5 000
ESO	Tchamba	Exportation vers l'UE	5 000
SCOOPS Agrobusiness	Atakpamé	Exportation vers l'UE	500
ONG MODEF Togo	G-Kouka	Exportation vers l'UE	1 000
AOCT	Atakpamé	Exportation vers l'UE	1 000
SOJANYO	Notsè	Exportation	500
APCR	Tchamba	Exportation vers l'UE	500
RENOVATION VERTE	Kpalimé	Exportation vers l'Asie	500
GEBANA	Lomé	Exportation vers l'UE	1000
<b>S/Total exportation bio</b>			<b>25 000</b>
<b>Exportation Soja conventionnel</b>			
AGRINOVA	Lomé	Exportation CEDEAO	2 500
APCR	Tchamba	Exportation CEDEAO	500
Autres acteurs	-	Exportation CEDEAO/Asie	2 000
<b>S/Total Exportation conventionnel</b>			<b>5 000</b>
<b>Total Demande Exportation</b>			<b>30 000</b>

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Il est important de souligner que la demande en matière de Soja biologique est plus forte que l'offre si nous nous en tenons aux informations évoquées dans la figure 4. C'est la raison pour laquelle les sociétés exportatrices ont toujours affirmé satisfaire difficilement leurs besoins. De plus, pour que les sociétés trouvent assez de quantités de Soja pour honorer leur engagement, elles sont prêtes à tous les jeux de spéculation malgré les stratégies mises en place au début de la campagne. C'est pourquoi le Soja est un produit à forte spéculation commerciale.

#### **2.4.4. Approvisionnement du Soja brut par les acteurs de commercialisation**

##### **2.4.4.1. Stratégies d'approvisionnement des acteurs de commercialisation**

###### **☞ Stratégies d'approvisionnement des Sociétés et entreprises de commercialisation**

###### **→ Stratégie d'approvisionnement des ESOP**

Dans la filière soja, les ESOP ont mis en place un modèle pour faciliter leur approvisionnement en soja grain qui est transformé en soja torréfié, en farines pour enfants et adultes ou exporté à l'état brut (Sojanyo). A travers ce dispositif, les ESOP facilitent leur approvisionnement en matière première, le soja en :

- ✓ fournissant des crédits intrants (semences certifiées) à leurs producteurs ;
- ✓ apportant un appui technique (visites techniques, conseils) aux producteurs ;
- ✓ facilitant l'accès du producteur au crédit (mis en relation des tontines avec les IMF) ;
- ✓ achetant le soja grain aux producteurs en période de récolte.

En début de chaque campagne de production, un contrat est signé avec les producteurs. Ce contrat mentionne clairement le prix de vente, la superficie à emblaver, la quantité à livrer, le lieu de livraison, etc. Le prix d'achat est décidé au cours des réunions entre producteurs et les premiers responsables de l'entreprise.

###### **→ Stratégie d'approvisionnement de Bio4ever**

L'entreprise Bio4ever exporte du soja certifié bio en Europe. Pour assurer son approvisionnement, l'entreprise dispose d'un réseau de 12 000 producteurs sur le plan national. Elle fournit des semences aux producteurs et apporte l'encadrement technique pour une production certifiée bio. Un contrat est signé avec ces producteurs organisés en groupements. La structure dispose d'un

personnel chargé de l'appui technique et de l'organisation des audits de certification. Le personnel se charge aussi de la collecte du soja certifié et de l'organisation des opérations d'exportation.

L'entreprise négocie aussi des contrats formels de livraison du soja biologique avec certaines organisations paysannes comme APCR et certains collecteurs intermédiaires comme GNSP-BIO, SAM.

#### → **Stratégie d'approvisionnement de Label d'Or**

Label d'Or est une entreprise de négoce des produits tropicaux dont le soja. Elle exporte les produits certifiés bio. L'entreprise dispose d'un personnel chargé de l'encadrement technique des producteurs et de la certification des parcelles de soja. Elle fournit les semences aux producteurs et signe un contrat avec les groupements pour l'achat du soja grain certifié bio. Elle assure la supervision technique, le respect de la norme Bio et organise les audits de certification. De même l'entreprise dispose d'un réseau de collecteurs qu'elle finance et implique dans les activités de certification. Le réseau de collecteurs est constitué des entreprises telles que GNSP-Bio, Regard vers l'Avenir et SAM. Le soja certifié bio est acheté auprès des producteurs et collecteurs et exporté dans l'Union Européenne.

#### → **Stratégie d'approvisionnement d'Agrinova**

L'entreprise Agrinova est l'une des toutes premières entreprises à commencer l'exportation du Soja au Ghana et au Bénin. Sur des contrats formels, AGRINOVA fournit des intrants et des appuis techniques aux producteurs membres de son réseau pour la culture du soja conventionnel. Elle organise les achats de récoltes de soja auprès de ses producteurs qu'elle exporte. Actuellement, elle a développé un système de partenariat avec l'Entreprise Agricole pour le Développement Local (EADL) pour l'approvisionnement en vue de la satisfaction de ses engagements.

Il est à signaler que la plupart des entreprises qui interviennent dans la filière notamment dans le maillon commercialisation et ou transformation utilisent des stratégies d'approvisionnement assez similaires. Le point caractéristique est la fourniture de semences aux producteurs.

#### ☞ **Stratégies d'approvisionnement des structures collectrices de soja**

##### → **Organisation, encadrement des producteurs et contrat formel ou non**

Ce sont des structures qui organisent et encadrent des producteurs dans des zones d'intervention bien déterminées. Elles s'approvisionnent auprès de ses producteurs suivant un contrat formel établi en début de campagne ou non. Le soja collecté est revendu aux transformateurs ou aux grossistes (exportateurs, opérateurs individuels) suivant un contrat formel ou non. Certaines structures d'intermédiaire fournissent des intrants aux producteurs.

##### → **Stratégie spécifique de l'Association des Ruraux Epanouis (ARE)**

Le cas de l'Association des Ruraux Epanouis (ARE) est spécifique. Elle dispose d'un réseau de 1600 producteurs auxquels il assure la fourniture de semences de soja et encadrement pour la culture du soja suivant un contrat formel ou non qui lui permet de disposer de leurs produits à la récolte. En matière de soutien financier, ARE se constitue en caution morale auprès des microfinances qui financent les campagnes agricoles de ses membres. Les produits achetés chez ses producteurs membres sont revendus aux unités de transformation et aux aviculteurs.

#### ☞ **Stratégies d'approvisionnement des autres acteurs de commercialisation**

##### → **Intervention directe sur les marchés ruraux de production**

Les commerçants/tes grossistes, semi-grossistes et collecteurs intervient directement dans les marchés ruraux de production pour leur approvisionnement.



## → **Préfinancement des producteurs/trices**

L'une des stratégies des commerçants/tes est le préfinancement des producteurs pour livraison du soja à la récolte à un prix nettement moins que celui du marché.

### **2.4.4.2. Stratégies d'approvisionnement de certaines OP de commercialisation**

Cette section présente le cas de l'APCR. Elle est organisée en un réseau de producteurs/trices dans les régions Centrale et Plateaux et leur apporte des appuis techniques pour la production du soja bio et du soja conventionnel. Sur un contrat formel, l'APCR collecte les récoltes de soja brut qu'elle exporte ou livre à certaines structures de commercialisation.

### **2.4.5. Moyens utilisés pour l'approvisionnement du Soja**

Pour s'approvisionner en soja graine chez les producteurs, des moyens logistiques, humains et financiers sont mobilisés.

#### **2.4.5.1. Moyens logistiques**

Pour faciliter le transport de soja grain des lieux d'achat jusqu'aux magasins, les exportateurs, les collecteurs intermédiaires, les grossistes, les transformateurs et les détaillants utilisent des emballages de conditionnement qui sont généralement les sacs polyéthylènes de 50kg, 100kg et 150 kg. Ces sacs sont réputés plus adaptés à la conservation des produits agricoles notamment le soja. Les balances et les balances sont utilisées par les entreprises exportateurs, les Organisations paysannes, les intermédiaires et les entreprises de transformation pour mesurer les quantités de produits livrés par les producteurs. Quant aux commerçants grossistes et détaillants, ils se servent en général des mesures non conventionnelles (bols de 2,5kg ; de 3kg et de 5kg) pour mesurer les quantités de produits achetés auprès des producteurs.

Ainsi, après les achats, les moyens de transport qui conviennent pour acheminer les produits vers leurs points de chute ou les unités sont les véhicules, des charrettes, des tricycles et même des motos taxi en fonction des quantités à transporter.

Les transporteurs subissent des tracasseries routières par les agents de sécurité. Ces tracasseries sont plus poussées entre les zones de productions et les points de centralisation basés dans les chefs-lieux des préfectures. Ainsi, on assiste à des prélèvements illicites compris entre 10 000 et 25 000 FCFA par voyage de camions de 20 tonnes. Ils sont reçus par l'ensemble des corps (douane, police, gendarmerie, militaire). Sur les grands axes reliant les chefs-lieux à Lomé, les tracasseries routières ont considérablement diminué.

#### **2.4.5.2. Moyens humains**

Pour transporter des sacs de Soja brut, les acheteurs sollicitent les services des chargeurs qu'on peut trouver sur place. A défaut, le transporteur arrive avec les chargeurs au service des exportateurs ou des collecteurs intermédiaires pour les opérations de chargements et de déchargements. En dehors de la main d'œuvre temporaire des chargeurs, les entreprises de commercialisation déploient leur personnel permanent sur le terrain pour l'achat, la collecte et l'acheminement des produits bruts achetés vers leur point de chute.

#### **2.4.5.3. Moyens financiers**

En effet, pour assurer l'approvisionnement et le frais de transactions, les entreprises de commercialisation ou de transformation, les collecteurs/trices et les commerçants/tes grossistes ont besoin des moyens financiers à la hauteur de leur ambition. Ils utilisent des fonds propres, des crédits obtenus de la part des IMF ou des banques ou des avances de la part de leurs clients.

## 2.4.6. Vente du soja graine

Suivant la destination commerciale du Soja brut acheté sur le terrain, on distingue deux grands types de débouchés.

### 2.4.6.1. Débouchés au niveau national

#### ☞ Débouchés actuels

Le Soja conventionnel est écoulé au niveau de deux grands débouchés : les provendiers/aviculteurs et les transformateurs.

- **Provendiers et aviculteurs** : Environ 3 500 tonnes de soja brut sont achetées auprès des producteurs, collecteurs et grossistes par les aviculteurs et provendiers et transformées en trois mille (3000) tonnes de soja torréfié. Le Soja torréfié rentre dans la composition de la ration alimentaire de l'élevage moderne avicole ;
- **Transformateurs** : ils sont composés des torrificateurs où le soja torréfié ici sert à la fabrication de la farine simple ou la farine panifiable, des unités semi-industrielles qui font l'huile et les tourteaux de soja, et des transformateurs/trices traditionnelles qui utilisent une partie du soja brut pour la production du lait et ses sous-produits (fromage, du yaourt, etc), du biscuit de soja, etc.

#### ☞ Débouchés potentiels

En plus des débouchés actuels, plusieurs structures en création ou en restructuration pourront augmenter le niveau de consommation nationale du Soja :

- **La ferme Amétodji** : non loin d'Atakpamé, en plus de l'agrandissement de ces unités avicoles, cette ferme est en train de créer une grande installation de production d'huile et de tourteaux ;
- **L'entreprise Agrinova** qui vient de démarrer la transformation de 3000 tonnes de soja en huile et de tourteaux au cours des mois de Juin et Juillet 2016. Cette activité sera réalisée grâce à un contrat de prestation de services de trituration à froid signé avec la **Nouvelle Industrie Oléagineuse du Togo (NIOTO)** pour le respect d'un contrat signé en Côte d'Ivoire. Ce partenariat continuera les années à venir ;
- **L'ESOP Huile de Sokodé** qui est en cours de construction pour la transformation du soja en huile et tourteaux comme l'une de ses activités ;
- **Le réseau des femmes formatrices de la Région de la Kara** sur financement du CORAF et avec le soutien technique de la CTOP. Ce réseau dispose de nos jours d'une unité de transformation artisanale de transformation du soja dont les équipements sont des torrificateurs. On notera une augmentation de leur production, d'où l'augmentation de la quantité de soja brut à utiliser;
- **L'Association des Ruraux Epanouis (ARE)** qui est en train de créer une unité de transformation de soja en huile et tourteaux ;
- Etc.

Ces différentes structures nécessiteront du soja brut pour leur fonctionnement, ce qui fera accroître considérablement la demande nationale.

### 2.4.6.2. Débouchés au niveau international

#### ☞ Débouchés actuels du Soja du Togo en fonction des espaces commerciaux

Le Soja biologique et le Soja conventionnel sont souvent exportés vers trois (3) espaces commerciaux qui sont : les espaces commerciaux de l'UEMOA/CEDEAO, de l'Europe et de l'Asie.

Les données sur les exportations de soja grain au Togo sur les cinq dernières années sont présentées dans le tableau 36 avec leurs valeurs.

**Tableau 36 : Evolution des exportations du soja grain (en tonnes) et de leurs valeurs (en FCFA)**

Pays d'exportation	2011		2012		2013		2014		2015	
	Valeur (Xof)	Poids net (T)	Valeur (Xof)	Poids net (T)	Valeur (Xof)	Poids net (T)	Valeur (Xof)	Poids net (T)	Valeur (Xof)	Poids net (T)
Burkina Faso							6 000 000	40	-	-
Bénin									371 505 366	7 920
Espagne	46 200 000	260	980 236 825	2 101	543 473 497	3 080	325 309 315	5 720	-	-
France					326 486 229	1 285, 75	21 795 873	808	16 379 516	2 059, 960
Italie					423 570 000	2 000	47 000 000	850	25 000 000	250
Mali							2 300 000	20 000		
Niger							4 240 000	59 200		
Viêt Nam	3 300 000	29								
<b>Total</b>	<b>49 500 000</b>	<b>289</b>	<b>980 236 825</b>	<b>2 101</b>	<b>1 293 529 726</b>	<b>6 365, 75</b>	<b>406 645 188</b>	<b>7 497, 2</b>	<b>412 884 882</b>	<b>10 229, 960</b>

**Source : INSEED 2016**

Les différentes données révèlent qu'à partir de 2013, les demandes en soja à l'extérieur sont devenues plus régulières avec la France, l'Italie et l'Espagne. Les quantités exportées sont plus importantes. Ceci a favorisé une nette croissance des exportations de 2013 à 2015 (6 365, 75 tonnes en 2013 ; 7 497, 2 tonnes en 2014 et 10 229, 960 tonnes en 2015).

#### → **Espace commercial de l'UEMOA et CEDEAO**

Dans cet espace commercial, les données du tableau 35 indiquent que le Soja brut du Togo est commercialisé dans quatre (4) pays qui sont le Bénin, le Burkina, le Mali, et le Niger. Par contre, la documentation révèle que le Soja brut togolais est exporté dans les années antérieures à celles présentées dans le tableau au Ghana et au Nigéria.

#### → **Espace commercial européen**

Au niveau de l'espace commercial européen, le Soja bio du Togo est exporté dans les pays comme la France, l'Italie et l'Espagne.

#### → **Espace commercial asiatique**

Les résultats de l'étude documentaire soulignent que le Soja du Togo est exporté en Vietnam sur le continent asiatique.

Malgré ces chiffres intéressants au cours de ces dernières années selon INSEED, la mission a remarqué l'inexactitude des données des différentes exportations. Quand nous prenons l'exemple de l'année 2015, le poids net publié par l'INSEED est d'environ 10 230 tonnes alors que les différentes sociétés d'exportations donnent un tonnage de 15 438 tonnes soit une différence de plus de 5200 tonnes. De plus, les données de la douane sont encore différentes de celles de l'INSEED et des exportateurs. Il y a lieu de chercher des stratégies pour avoir les vraies données sur les exportations.

#### ☞ **Débouchés potentiels du Soja en fonction des espaces commerciaux**

Le Togo dispose d'un réel potentiel agro-climatique qu'il convient d'exploiter pour accroître les productions pour des perspectives intéressantes à l'exportation.

Ces potentialités sont souvent insuffisamment exploitées, alors qu'elles sont susceptibles d'apporter une contribution essentielle au développement économique du pays.

Il existe des niches de marchés pour le Soja (bio et conventionnel). Le tableau 37 présente les niches de marchés des pays importateurs actuels du Soja pour s'y positionner. Cette évaluation est la moyenne des quantités de produits importés par les vingt-cinq premiers pays classés dans les espaces commerciaux au cours de la période 2010-2014. Les détails sont en annexe 9.

**Tableau 37 : Evolution des débouchés pour le soja brut (bio et conventionnel) à destination des cinq (05) espaces commerciaux (en Tonne)**

Espaces commerciaux	2010	2011	2012	2013	2014	MOYENNE
Espace commercial asiatique	44 372 389	49 153 807	54 199 216	67 080 517	65 244 264	58 016 681
Espace commercial européen	17 149 484	16 764 979	14 904 908	17 292 287	14 930 316	16 921 637
Espace commercial américain	5 856 293	6 398 967	4 249 844	3 772 163	3 340 376	5 518 340
Espace commercial africain	1 136 186	1 192 400	548 680	1 752 302	1 115 797	1 149 073
<b>TOTAL</b>	<b>68 514 352</b>	<b>73 510 153</b>	<b>73 902 648</b>	<b>89 897 269</b>	<b>84 630 753</b>	<b>81 605 731</b>

Source: FAOSTAT et Calcul du ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

A ces différentes niches de marchés, on peut ajouter les quantités probables de l'espace ouest africain. L'effort au cours des prochaines années doit se consacrer à trouver des stratégies pour le positionnement appréciable de notre Soja sur ces différents marchés.

#### **2.4.7. Circuits commerciaux des graines de soja**

Les circuits qui canalisent la grande partie de la production commercialisée sont de deux types : le circuit interne et le circuit externe (vers l'exportation).

##### **2.4.7.1. Circuits commerciaux externes du soja brut**

Ainsi selon qu'il s'agit de la sous-filière conventionnelle ou biologique, l'analyse de la succession des flux permet de dresser les différents axes d'exportation avec le degré de formalisation des relations aux différents niveaux.

**Suivant l'axe Togo-Bénin**, transite une part non négligeable du soja produit au Togo. Plusieurs grossistes sont en partenariat avec l'industrie de trituration béninoise.

**L'axe Togo-Ghana**, c'est l'axe des occasionnels du marché des grains de soja du Togo. Se retrouvent sur cet axe des opérateurs peu connus, mais qui achètent en certaines saisons de grandes quantités de soja.

**L'axe Togo-Union Européenne** : C'est l'axe le plus dynamique en matière d'organisation avec une assurance du débouché du produit.

**Sur les axes Togo-Mali, Togo-Burkina Faso et Togo-Niger et Togo-Vietnam**, on note des mouvements des quantités moins importantes.

##### **2.4.7.2. Circuits commerciaux internes du soja brut**

95% du soja produit est vendu aux transformateurs et exportateurs. Le soja est directement vendu à ces acteurs par le producteur ou alors il transite d'abord par un, deux ou l'ensemble des acteurs suivants : collecteur, grossiste et détaillant. En fonction du nombre d'acteurs par lesquels transite le soja, on peut distinguer les circuits de commercialisation suivants :

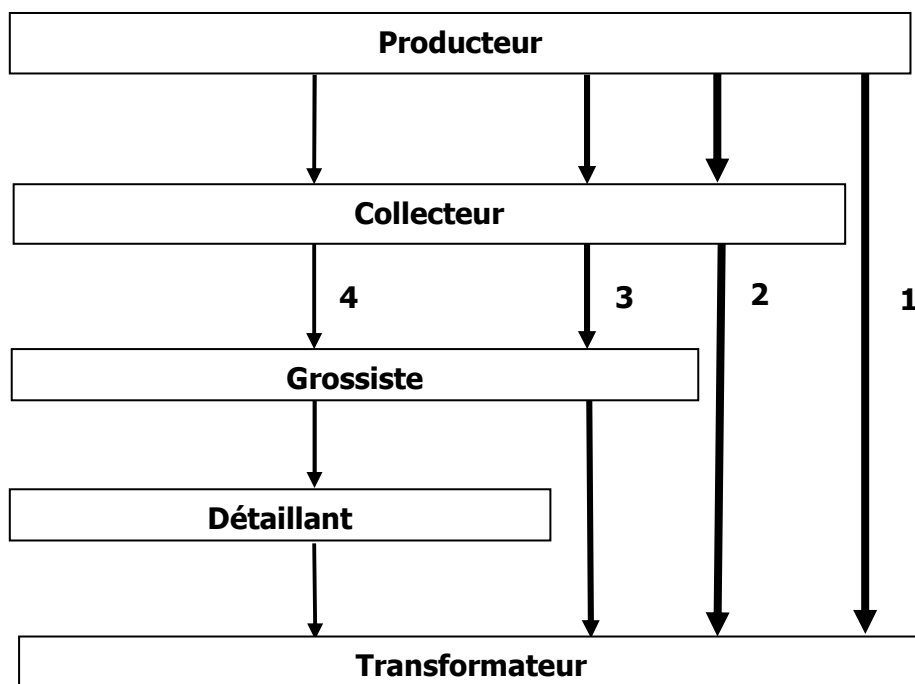
- le circuit direct dans lequel le producteur vend sans intermédiaire au transformateur ou à l'exportateur ;
- le circuit court dans lequel il y a au moins un intermédiaire entre le producteur et le transformateur ou l'exportateur ;

- le circuit long dans lequel il y a au moins deux intermédiaires entre le producteur et le transformateur ou l'exportateur.

En considérant les sous filière soja conventionnel et soja biologique développées au Togo, les circuits de commercialisation disponibles sont les suivants :

#### ☞ **Circuits de commercialisation du soja grain conventionnel**

La figure suivante illustre les circuits de commercialisation associés à l'achat du soja grain conventionnel par le transformateur.



**Figure 6 : Circuits de commercialisation du soja brut conventionnel dans la vente à un transformateur**

#### **Légende :**

- 1: Circuit direct ;
- 2: Circuit court ;
- 3 et 4 : Circuit long

**N.B :** Cette légende est valable pour les autres figures sur les circuits qui suivent

L'épaisseur des flèches indique l'importance des flux à travers le circuit.

Selon la figure ci-dessus, le transformateur du soja brut conventionnel acquiert le soja à travers le circuit direct, le circuit court ou les circuits longs.

#### → **Circuit direct**

Le circuit direct est observé avec les structures, groupements ou coopératives de transformation. Les producteurs dans ce cas sont organisés et signent le plus souvent un contrat avec le transformateur. Il s'agit par exemple des producteurs membres des tontines de Soya Nyo à Notsè qui livrent directement leur soja à cette entreprise de torréfaction et de production de farines enrichies. Il s'agit également des producteurs membres du réseau de l'UAR qui vendent directement leur production au Groupement féminin HEZOU d'Anié (transformation du soja en lait, viandes, brochettes, etc..) ou aux aviculteurs.

#### → **Circuit court**

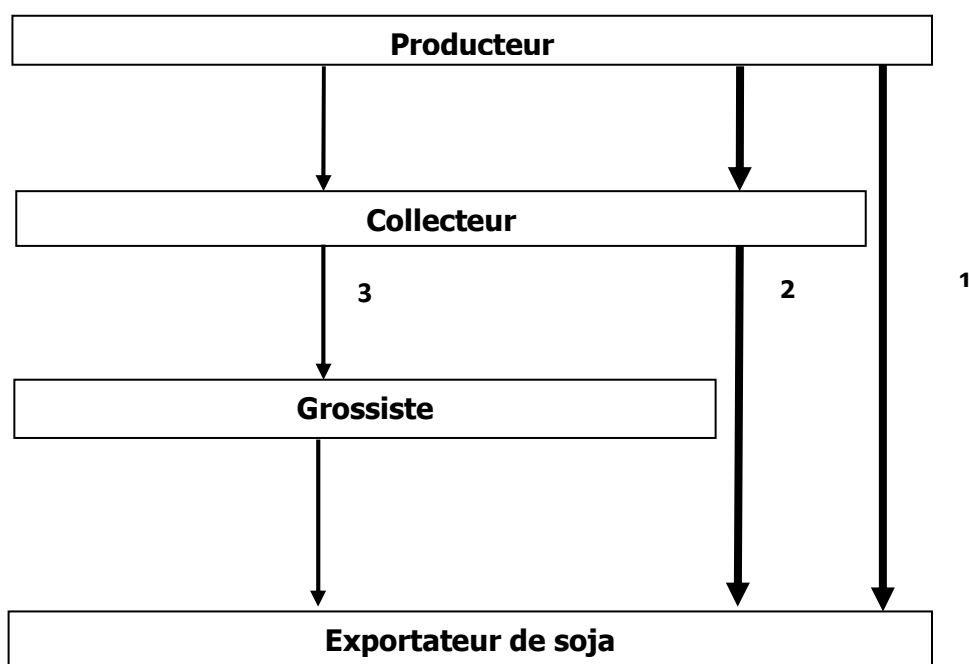
Il s'observe dans la filière surtout auprès des transformateurs qui se rendent dans les marchés ruraux pour l'achat de quantité relativement importante de soja grain. Il existe dans ce circuit des relations d'affaires non formalisées entre les collecteurs et les transformateurs.

### → **Circuit long**

Il est observé notamment dans les centres urbains tels que Lomé où les transformateurs de quantité relativement importante de soja achètent auprès des grossistes qui se sont approvisionnés elles-mêmes auprès des collecteurs dans les marchés ruraux. Le circuit N° 4 est particulièrement observé au niveau des transformateurs de petites quantités notamment les femmes qui s'approvisionnent en quelques bols auprès des détaillants. Ils peuvent faire plusieurs achats dans une même semaine. Il s'agit notamment des productrices de fromage, de viande, de brochette de soja et de lait de soja. Il n'existe pas de relations formelles dans ces circuits. Cependant il est à noter l'existence de contrats verbaux pour des ventes à crédit entre les grossistes, détaillants et transformateurs.

### ☞ **Circuits de commercialisation du soja dans la vente à un exportateur**

Les circuits suivants en cas d'une vente de soja brut conventionnel à un exportateur :



**Figure 7 : Circuits de commercialisation du soja brut conventionnel en cas de la vente à un exportateur**

La figure montre les circuits suivants : le circuit direct, le circuit court et le circuit long.

### → **Circuit direct**

Il est développé dans le cas des réseaux de producteurs qui livrent leur soja directement à un exportateur. La livraison se fait directement ou à travers un groupement. Ces producteurs bénéficient parfois de l'appui de l'exportateur en semences et en suivi technique.

### → **Circuit court**

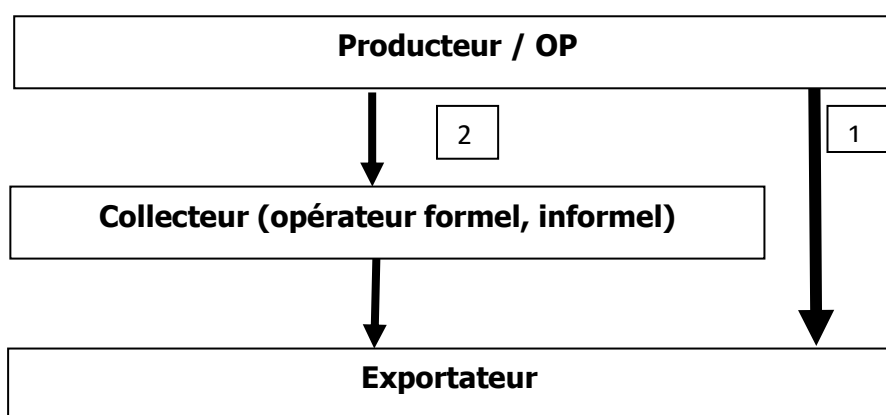
Le circuit court s'observe avec des collecteurs de soja conventionnel qui développent leurs réseaux de producteurs, achètent auprès d'eux et revendent aux exportateurs dans les zones de production ou à Lomé.

### → **Circuit long**

Ce circuit s'observe lorsque l'exportateur achète auprès du grossiste à Lomé. Ce circuit est souvent observé lorsque les exportateurs n'ont pas trouvé suffisamment d'offre de soja auprès des producteurs ou collecteurs.

## ☞ Circuits de commercialisation du soja biologique

Le soja biologique est commercialisé à travers les circuits présentés sur la figure suivante :



**Figure 8 : Circuit de commercialisation du soja biologique au Togo**

Les circuits de commercialisation du soja biologique au Togo font intervenir des acteurs comme les producteurs de soja, les organisations de producteurs de soja, les collecteurs ou intermédiaires et les exportateurs. On distingue essentiellement deux circuits : le circuit direct et le circuit court. Le circuit court est apprécié avec les exportateurs tels que Label d'Or et Bio4ever qui organisent leurs producteurs, leurs apportent divers appuis et achètent leur soja à la récolte. Ce circuit est le plus important dans la sous filière soja biologique.

Le circuit court est observé lorsque les exportateurs s'appuient sur les réseaux de collecteurs qu'ils financent dans la plupart des cas et dont les producteurs sont membres de leur réseau. Ce circuit s'observe avec l'entreprise Label d'Or dans sa collaboration avec les collecteurs comme les entreprises Regard vers l'Avenir, SAM et GNSP Bio. En termes de quantité de soja, ce circuit draine moins de flux.

### **2.4.8. Etude financière des acteurs de la commercialisation du soja brut**

La rentabilité du Maillon Commercialisation du Soja brut est appréciée par l'analyse des comptes d'exploitations des acteurs de la commercialisation. Cette analyse est faite suivant les acteurs de commercialisation du Soja biologique et du Soja conventionnel.

#### **2.4.8.1. Comptes types des acteurs de commercialisation du Soja biologique**

Cette analyse des comptes-types est réalisée suivant les circuits de distribution du soja grain.

##### ☞ **Comptes types des acteurs du circuit court**

###### → **Compte type d'un collecteur avec un itinéraire « Villages de Sotouboua-Sotouboua-Lomé »**

Il s'agit d'un compte type d'un collecteur du soja biologique qui sert d'intermédiaire entre le producteur de Sotouboua et l'exportateur à Lomé. Les données sont présentées dans le tableau ci-dessous.

L'analyse des résultats indique une marge nette de 4 342 FCFA par tonne de soja soit 4,3 FCFA par kilogramme. L'achat auprès des producteurs coûte 219 000 F CFA au collecteur. Les frais de transaction et de conditionnement s'élèvent à 30 195 F CFA. Le total des charges est de 249 195 F CFA la tonne soit 249 FCFA le kilogramme.

**Tableau 38 : Compte type d'un collecteur (Itinéraire : Villages de Sotouboua-Sotouboua-Lomé)**

Rubriques	Unité	Prix Unitaire (F CFA)	Quantité	Montant (F CFA)
Produit	Tonne	257 000	1	257 000
<b>Total Produit</b>				<b>257 000</b>
<b>Charges</b>				
Achat de soja au collecteur	Tonne	219 000	1	219 000
Emballage	Sac <sup>5</sup>	135	17	2 125
Ficelle et aiguille	Sac	25	17	425
Transport villages - Sotouboua (centralisation)	Sac	550	17	9 350
Chargement / déchargement (Villages & Sotouboua)	Sac	100	17	1 700
Chargement Sotouboua - Lomé	Sac	75	17	1 275
Transport Sotouboua - Lomé	Sac	550	17	9 350
Frais de communication et divers	Forfait			1 000
Frais de stockage				520
Frais de fonctionnement (salaires / carburant, entretien)	Tonne		1	3 000
Taxes préfectorales	Tonne			550
Autres frais (poste de contrôle douaniers et autres)				900
<b>Total charges</b>				<b>249 195</b>
<b>RENTABILITE</b>				
<b>Marge brute (Total produit - total charges)</b>	Tonne			<b>7 805</b>
Impôts	Tonne			2 263
Amortissements				1 200
<b>Marge Nette (Marge brute- Impôts- Amortissements)</b>	Tonne			<b>4 342</b>
<b>Marge Nette (FCFA/Kg)</b>	Kg			<b>4,3</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

→ **Compte type d'un exportateur de soja biologique**

Le compte type d'un exportateur de soja biologique est présenté dans le tableau ci-dessous.

Les données révèlent que l'exportateur acquiert le soja brut auprès de l'intermédiaire (collecteur) à 257 000 la tonne soit 257 FCFA le kilogramme. Les divers frais liés à l'exportation (Pesée, Déchargement, Frais de stockage, Frais de fonctionnement, Mise à FOB et les Frais de certification) s'élèvent à 28 375 FCFA. Le soja certifié est vendu à 299 000 F CFA par tonne et permet à l'exportateur de dégager une marge nette de 7 174 FCFA soit 7,2 FCFA le kilogramme.

<sup>5</sup> Poids d'un sac = 60 kilogrammes dont une tonne font environ 17 sacs.



**Tableau 39 : Compte type d'un exportateur (Lomé)**

Rubriques	Unité	Prix Unitaire (F CFA)	Quantité	Montant (F CFA)
Produit	Tonne	299 000	1	299 000
<b>Total Produit</b>				<b>299 000</b>
<b>Charges</b>				
Achat de soja au collecteur	Tonne	257 000	1	257 000
Pesée	Tonne	550	1	550
Déchargement	Sac	75	17	1 275
Frais de stockage (magasin)	Tonne	forfait	1	1 000
Frais de fonctionnement (salaires / carburant, entretien, etc.)	Tonne		1	4 500
Mise à FOB (documents, empotage, etc.)	Tonne	19 050	1	19 050
Frais de certification (inspections, formations et audits)	Tonne	2 000	1	2 000
<b>Total charges</b>				<b>285 375</b>
<b>RENTABILITE</b>				
<b>Marge brute (Total produit - total charges)</b>	Tonne			<b>13 625</b>
Impôts	Tonne			3 951
Amortissements	Tonne	forfait		2 500
<b>Marge Nette (Marge brute- Impôts- Amortissements)</b>	Tonne			<b>7 174</b>
<b>Marge Nette (FCFA/Kg)</b>	Kg			<b>7,2</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

☞ **Comptes types des acteurs du circuit direct**

→ **Compte type de l'exportateur de soja : Achat direct de l'exportateur auprès des producteurs (Villages de Sotouboua-Sotouboua-Lomé)**

Le tableau 40 indique le compte type de l'exportateur de soja certifié bio. Il s'agit d'un achat direct auprès des producteurs pour une exportation.

Les données indiquent que l'exportateur direct achète le soja à 229 000 FCFA la tonne. Il supporte les frais de transaction et d'acheminement vers Lomé qui s'élèvent à 28 070 FCFA. Le soja est vendu à 299 000 F CFA et l'exportateur a une marge nette de 8 541 FCFA par kilogramme soit 8,5 FCFA par kilogramme.

**Tableau 40 : Compte type d'un exportateur (Villages de Sotouboua-Sotouboua- Lomé)**

Rubriques	Unité	Prix Unitaire (F CFA)	Quantité	Montant (F CFA)
Produit	Tonne	299 000	1	299 000
<b>Total Produit</b>				<b>299 000</b>
<b>Charges</b>				
Achat de soja au producteur	Tonne	229 000	1	229 000
Emballage	Sac	135	17	2 125
Ficelle et aiguille	Sac	25	17	425
Transport villages - Sotouboua (centralisation)	Sac	550	17	9 350
Chargement / déchargement (Villages & Sotouboua)	Sac	100	17	1 700
Chargement / déchargement (Sotouboua Lomé)	Sac	150	17	2 550
Transport Sotouboua - Lomé	Sac	550	17	9 350
Frais divers	forfait			1 500
Frais de routes (villages - Lomé)	Tonne			900
Stockage au Magasin zone portuaire	Tonne			1 000
Frais de fonctionnement (salaires / carburant, entretien, etc..)	Tonne		1	4 500
Mise à FOB (documents, empotage, etc..)	Tonne	19 050	1	19 050
Frais de certification (inspections, formations et audits)	Tonne	2 000	1	2 000
<b>Total charges</b>				<b>283 450</b>
<b>RENTABILITE</b>				
<b>Marge brute (Total produit - total charges)</b>	Tonne			<b>15 550</b>
Impôts	Tonne			4 510
Amortissements	Tonne	forfait		2 500
<b>Marge Nette (Marge brute- Impôts- Amortissements)</b>	Tonne			<b>8 541</b>
<b>Marge Nette (FCFA/ Kg)</b>	Kg			<b>8,5</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

#### 2.4.8.2. Comptes types des acteurs de commercialisation (Soja conventionnel)

Les comptes d'exploitation des acteurs de commercialisation du soja conventionnel sont présentés en fonction des circuits de distribution.

##### ☞ Comptes types des acteurs du circuit long

##### → Compte type d'un collecteur de soja conventionnel avec itinéraire «Villages des Préfecture de l'Ogou et d'Anié vers Atakpamé»

Le compte d'exploitation du collecteur de soja conventionnel dans le circuit est consigné dans le tableau ci-après.

Dans les zones de production, le collecteur achète un sac de 60 bols pesant 150 kilogrammes à 30 600 soit 204 FCFA le kilogramme. Les frais de transaction et de conditionnement s'élèvent à 2 325 F CFA. Le soja est vendu aux grossistes de Lomé à 34 050 F CFA par sac. Le collecteur dégage de cette activité une marge nette de 1 125 F CFA soit 7,5 FCFA le kilogramme.

**Tableau 41 : Compte type d'un collecteur (Villages des Préfectures de l'Ogou et d'Anié vers Atakpamé»**

Rubriques	Unité	Prix Unitaire (F CFA)	Quantité	Montant (F CFA)
Produit	Sac <sup>6</sup>	227	150	34 050
<b>Total Produit</b>				<b>34 050</b>
<b>Charges</b>				
Achat de soja au producteur	Kg	204	150	30 600
Emballage	Sac	450	1	450
Ficelle et aiguille	Sac	25	1	25
Transport villages - Atakpamé	Sac	1000	1	1 000
Chargement / déchargement (Villages & Atakpamé)	Sac	300	1	300
Frais de communication et divers	Forfait			150
Frais de stockage				200
Taxes	Sac	100	1	100
Autres frais (nourriture, postes de contrôle)				100
<b>Total charges</b>				<b>32 925</b>
<b>RENTABILITE</b>				
<b>Marge Nette (Total produit - total charges)</b>	Tonne			<b>1 125</b>
<b>Marge nette (FCFA/Kg)</b>	Kg			<b>7,5</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

→ **Compte type d'un grossiste/détaillant de soja avec itinéraire «Atakpamé-Lomé »**

Le tableau ci-dessous présente le compte type d'un grossiste/détaillant de soja conventionnel.

**Tableau 42 : Compte type d'un grossiste/détaillant avec itinéraire Atakpamé-Lomé**

Rubriques	Unité	Prix Unitaire (F CFA)	Quantité	Montant (F CFA)
Produit	Sac	264	150	39 550
<b>Total Produit</b>				<b>39 550</b>
<b>Charges</b>				
Achat de soja au collecteur	Kg	227	150	34 050
Emballage	Sac	400	1	400
Ficelle et aiguille	Sac	25	1	25
Transport Atakpamé - Lomé	Sac	2 350	1	2 350
Chargement / déchargement (Atakpamé & Lomé)	Sac	300	1	300
Frais de communication et divers	Forfait			150
Frais de stockage				200
Taxes	Sac	100	1	100
Autres frais (nourriture, postes de contrôle)				250
<b>Total charges</b>				<b>37 825</b>
<b>RENTABILITE</b>				
<b>Marge Nette (Total produit - total charges)</b>				<b>1 725</b>
<b>Marge nette (FCFA/Kg)</b>	Kg			<b>12</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

<sup>6</sup> Dans ce cas, 1 sac de 60 bols de soja pèse 150 Kg.

Le grossiste achète du soja brut auprès du collecteur à 227 FCFA le kilogramme. Les frais de transactions vers Lomé s'élevaient à 3.375 FCFA. Le coût total de l'opération s'élève à 37 825 F CFA. A la vente aux détaillants à un prix de 264 FCFA le kilogramme, le grossiste a une marge nette de 1 725 FCFA soit 12 FCFA le kilogramme de soja.

#### **2.4.9. Etude économique du Maillon Commercialisation Soja Brut**

L'étude économique portera sur le revenu moyen tiré pour les acteurs de la commercialisation, la contribution du maillon à la création d'emplois et à la création de richesse par le maillon pour l'année 2015.

##### **2.4.9.1. Revenu moyen tiré pour les acteurs de la commercialisation de soja en 2015**

###### **☞ Revenu moyen tiré par un collecteur de soja biologique**

Un collecteur de soja biologique a une marge nette moyenne de 4 342 FCFA/tonne de soja commercialisée. Par ailleurs, la quantité moyenne de soja biologique commercialisée par collecteur est estimée à 130 tonnes par an. De ce fait, le revenu moyen tiré par un collecteur de soja biologique par an est de 564 460 FCFA.

###### **☞ Revenu moyen tiré par un collecteur de soja conventionnel**

La marge nette moyenne dégagée de l'activité de collecte de soja conventionnel est de 1 125 FCFA/tonne. La quantité de soja vendue par le collecteur de soja conventionnel est déterminée en considérant deux périodes de vente à savoir : Octobre à Avril et Mai à Septembre.

Au cours de la première période de vente qui s'étend d'Octobre à Avril, le collecteur de soja conventionnel vend par semaine en moyenne 4 sacs de soja de 60 bols<sup>7</sup> soit 600 Kg de soja par semaine. Ce qui donne sur cette période, une quantité totale commercialisée de 16,8 tonnes de soja. Par ailleurs, durant la période de soudure qui s'étend de Mai à Septembre, la quantité de soja vendue est réduite de moitié soit au total 8,4 tonnes de soja vendu. En somme, la quantité moyenne de soja commercialisé par ledit acteur est 25,2 tonnes par campagne.

Il en résulte que le collecteur de soja conventionnel tire un revenu net moyen de 28 350 FCFA par campagne agricole.

###### **☞ Revenu moyen tiré par un grossiste/détaillant de soja conventionnel**

En considérant les mêmes périodes de vente que pour le cas des collecteurs, le grossiste de soja conventionnel vend en moyenne 5 sacs de soja par semaine pour la période allant d'Octobre à Avril et 3 sacs par semaine pour la période allant de Mai à Septembre. La quantité totale de soja commercialisée qui en résulte est donc de 33,6 tonnes par campagne. Sa marge nette est de 1 725 FCFA/tonne. De ce fait, le revenu moyen tiré par un grossiste de soja conventionnel est 57 960 FCFA sur une campagne agricole.

###### **☞ Revenu moyen tiré par un exportateur de soja bio**

Sur une campagne agricole, l'exportateur de soja bio exporte en moyenne 3000 tonnes. Les exportateurs ont le plus souvent deux sources d'approvisionnement : leur réseau de producteurs de soja (circuit direct) dont l'offre de soja représente en moyenne 75% de la quantité approvisionnée et les collecteurs intermédiaires (circuit court) dont l'offre représente en moyenne 25%. Sur cette base, l'exportateur collecte en moyenne 2250 tonnes dans son réseau de producteurs et 750 tonnes auprès des collecteurs intermédiaires.

---

<sup>7</sup> Un bol de soja équivaut à 2,5 kilogrammes de soja

Pour le cas de l'approvisionnement auprès de son réseau de producteurs, le producteur gagne 8 541 FCFA/tonne de soja exporté comme marge nette. En revanche, le soja approvisionné auprès des collecteurs intermédiaires dégage une marge nette de 7 174 FCFA/tonne de soja exporté.

L'exportation de soja bio rapporte donc à l'acteur 19 217 250 FCA dans le cas du circuit direct et 5 380 500 FCFA dans le cas du circuit court. Il en résulte un revenu moyen total de 24 597 750 FCFA par campagne.

#### 2.4.9.2. Contribution du Maillon Commercialisation Soja brut à la création d'emploi

Le maillon créé des emplois aussi bien au niveau des structures d'exportation qu'au niveau des commerçants individuels comme les collecteurs et les grossistes/détaillants. Le nombre d'emplois créés par les structures d'exportation est présenté dans le tableau suivant.

**Tableau 43 : Emplois créés dans les entreprises et OP d'exportation du Soja**

Acteurs	Nature de la structure	Nature du produit brut	Nombre d'emplois créés		
			Emplois permanents	Emplois temporaires	Total
BIO4EVER	Entreprise	Soja-bio	11	40	51
LABEL D'OR	Entreprise	Soja-bio	8	5	13
SOJA NYO	Entreprise	Soja-bio	16	40	56
ETS BAWA & FILS	Entreprise	Soja conventionnel	5	10	15
AGRINOVA	Entreprise	Soja conventionnel	9	7	16
APCR	OP	Soja-bio	3	5	8
GEBANA	Entreprise	Soja-bio	4	7	11
ESO	Entreprise	Soja-bio	4	5	9
RENOVATION VERTE	Entreprise	Soja-bio	5	10	15
<b>TOTAL</b>			<b>65</b>	<b>129</b>	<b>194</b>

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Selon les données du tableau, le nombre total d'emplois créés au niveau des structures d'exportation est de 194 dont 65 emplois permanents et 129 emplois temporaires.

En dehors de ces structures d'exportation, les emplois créés dans le maillon concernent également les autres intervenants à savoir les collecteurs intermédiaires et les grossistes. La quantité commercialisée par l'ensemble de ces deux acteurs est égale à 50,4 tonnes de soja conventionnel par campagne dont 33% sont vendues par les collecteurs et 67% par les grossistes/détaillants. Par ailleurs, 23 343,4 tonnes de soja sont commercialisées pour l'année 2015. On en déduit que 464 collecteurs et grossistes exercent dans le maillon commercialisation dont 153 collecteurs intermédiaires/individuels et 311 grossistes/détaillants.

#### 2.4.9.3. Impact économique du Maillon Commercialisation Soja brut sur la filière

L'analyse de l'impact économique du maillon se fera en déterminant les recettes et les valeurs ajoutées générées par le maillon de même que les taxes et impôts prélevés ainsi que le nombre d'emplois créés.

##### ☞ Recettes générées au niveau des collecteurs/trices et commerçants/tes

Les recettes générées par la vente de Soja au cours d'une année prennent le plus souvent en compte les recettes des exportations dont la quantité est liée à la campagne précédente et les recettes de la vente au niveau national qui est axée sur 95% de la production nationale dont les quantités de soja biologique et de soja conventionnel représentent respectivement 20% et 75%.

## → Recettes générées au niveau local

Suivant les stratégies mises en place, les collecteurs/trices intermédiaires et les commerçants/tes offrent seulement au niveau national 25% de Soja biologique aux exportateurs alors que leur offre au niveau du Soja conventionnel est en moyenne de l'ordre de 45%. Les détails des proportions des offres au niveau des régions sont présentés dans le tableau 44.

**Tableau 44 : Recettes générées au niveau local (en FCFA)**

Régions	Données sur le soja biologique 2015			Données sur le soja conventionnel 2015			Total				
	Quantité bio commercialisée (T) par les collecteurs/trices		Prix moyen (FCFA /T)	Recettes Soja bio FCFA	Quantité soja conventionnel commercialisée (T) par les collecteurs/trices et commerçants/tes			Prix moyen (FCFA/T)	Recettes Soja conventionnel FCFA		
Maritime	30,8	20%	6,16	259000	1 595 440	115,5	40%	46,20	248000	11 457 600	13 053 040
Plateaux	1079,2	27%	291,38	256000	74 594 304	4047	45%	1821,15	228000	415 222 200	489 816 504
Centrale	1842,2	28%	515,82	257000	132 564 712	6908,25	50%	3454,13	213000	735 728 625	868 293 337
Kara	535,6	26%	139,26	256000	35 649 536	2008,5	43%	863,66	224000	193 458 720	229 108 256
Savanes	1426,6	24%	342,38	257000	87 992 688	5349,75	47%	2514,38	241000	605 966 183	693 958 871
<b>Total</b>	<b>4 914,4</b>		<b>1295</b>		<b>332 396 680</b>	<b>18429</b>		<b>8699,51</b>	<b>231000</b>	<b>1 961 833 328</b>	<b>2 294 230 008</b>

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Les recettes issues de la commercialisation du soja (bio et conventionnel) au niveau national par les collecteurs/trices et commerçants/tes s'élèvent à 2 294 230 008 FCFA représentant dans les régions Maritime, Plateaux, Centrale, Kara et Savanes respectivement 0,57%, 21,35%, 37,85%, 9,99% et 30,25%. Ceci montre les disparités de recettes au niveau des différentes régions.

## → Recettes générées à l'exportation

Ainsi, pour l'année 2015, selon les données de INSEED<sup>8</sup>, environ 10 230 tonnes de soja biologique et conventionnel sont exportés et le prix moyen au kilogramme est de l'ordre de 299 FCFA. Les recettes générées par l'exportation de soja sont donc estimées à 3 058 770 000 FCFA.

## → Recettes générales générées

Ainsi, pour l'année 2015, les recettes issues de la commercialisation du soja (bio et conventionnel) s'élèvent à 5 353 000 008 FCFA

## ☞ Valeurs ajoutées créées

La valeur ajoutée du maillon sera déterminée pour le soja bio et pour le soja conventionnel. Dans les deux cas, la valeur ajoutée totale tirée de l'exportation de soja sera déterminée en multipliant la marge brute de l'acteur par la quantité totale de soja commercialisée.

Pour le cas du soja exporté, on note d'après les données des enquêtes que 75% de la quantité provient directement des producteurs (circuit direct) correspondant à 7673 tonnes des exportations de l'année de 2015 et les 25% restants proviennent des collecteurs intermédiaires (circuit court) soit 2557 tonnes. Par ailleurs, la tonne de soja exportée dégage comme marge brute 15 550 FCFA dans le cas du circuit direct et 13 625 FCFA dans le cas du circuit court. A cet effet, la valeur ajoutée créée dans le cas du circuit direct est de 119 315 150 FCFA. Dans le cas du circuit court, elle est estimée à 34 839 125 FCFA soit une valeur ajoutée totale de 154 154 275 FCFA.

En ce qui concerne le soja conventionnel, la marge brute tirée par le collecteur et le grossiste de soja est en moyenne de 1.425 FCFA/tonne. Cependant, la quantité de soja vendue est de 18 428, 25 tonnes pour l'année 2015. La valeur ajoutée totale créée au niveau de la commercialisation de soja conventionnel est de 26 260 256 FCFA en 2015.

<sup>8</sup> INSEED n'a pas pu fournir les données désagrégées d'exportation du Soja biologique et du Soja conventionnel.

En somme, le maillon commercialisation de soja (bio et conventionnel) génère une valeur ajoutée totale de 180 414 531 FCFA.

☞ **Taxes et impôts prélevés**

→ **Niveau de taxes prélevées**

Au niveau de l'exportation, les quantités de soja à exporter sont frappées des taxes suivantes :

- ✓ Taxe phytosanitaire = 500 FCFA la tonne ;
- ✓ Taxe de péage = 200 FCFA la tonne ;
- ✓ Autres taxes = 1300 FCFA la tonne.

Ainsi, pour une tonne de soja exportée, les taxes prélevées sont estimées à 2000 FCFA par tonne. Ce qui donne un total de taxes prélevées de 20 460 000 FCFA en 2015.

Dans le cas de la vente au niveau national, le collecteur/organisation de soja supporte des taxes estimées à 650 FCFA la tonne. Ce qui équivaut à un total de 15 173 210 FCFA de taxes prélevées sur la vente pour l'année 2015.

Le niveau total de taxes prélevées en 2015 est d'environ 35 634 000 FCFA.

→ **Niveau d'impôts prélevés**

Suivant les différents niveaux d'impôts, les sociétés exportatrices paient :

- ✓ Impôt Minimum Forfaitaire (IMF) serait de l'ordre de 30 587 700 FCFA sur le chiffre d'affaires général de l'exportation ;
- ✓ Impôts sur les Sociétés (IS) est calculé sur les bénéfices réalisés chaque année par chaque société exportatrice. Le taux de l'IS est de 30% du bénéfice imposable.

Il en résulte que plus de 66 221 700 FCFA correspondant aux de taxes et IMF sont injectées dans l'économie nationale par le maillon commercialisation du soja. Ce niveau serait augmenté des montants des IS.

☞ **Emplois créés**

Le maillon commercialisation contribue à la création d'emplois au sein de la filière comme précisé plus haut.

**2.4.10. Analyse FFOM du Maillon Commercialisation Soja brut**

L'analyse des forces et des contraintes ainsi que des opportunités et menaces est présentée dans le tableau ci-après.

**Tableau 45 : Analyse FFOM du Maillon Commercialisation**

<b>FORCES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Les techniques d'approvisionnement mises en place par les principaux acheteurs ;</li> <li>→ Bonne qualité du soja graine<sup>9</sup></li> <li>→ Existence des expériences déjà effectuées dans l'exportation du Soja</li> <li>→ Existence d'encadrement et de projets dédiés à la filière.</li> <li>→ Existence des marchés d'écoulement de soja ;</li> <li>→ L'existence sur le marché de deux types de soja (soja-bio et soja conventionnel)</li> <li>→ Disponibilité du produit (Soja biologique qui représente 20% de la production et le Soja conventionnel qui est de l'ordre de 80% de la production) ;</li> <li>→ Engouement des acteurs pour la production et la commercialisation du soja ;</li> <li>→ Expansion de la culture du soja à tous les producteurs.</li> </ul>
<b>FAIBLESSES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Faible accès au financement ;</li> <li>→ Méconnaissance des exigences du marché de soja (Normes, types de conditionnement</li> </ul>

<sup>9</sup> Bon état du grain, taux d'humidité acceptable, taux d'acidité acceptable, niveaux de protéines et de matières grasses très bons, etc.

	<p>et modes de paiement, etc.) ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Non maîtrise des instruments commerciaux (contrat, négociation, lettre de crédit, etc.) ;</li> <li>→ Faible organisation des acteurs commerciaux (absence de regroupement des sociétés de commercialisation, des commerçants/tes, etc.) ;</li> <li>→ Non harmonisation des unités de mesures ;</li> <li>→ Insuffisance de données désagrégées pouvant aider aux calculs des économiques et financiers ;</li> <li>→ Insuffisance et mauvais état des infrastructures routières en particulier les pistes d'accès dans les zone de production ;</li> <li>→ Non-respect des accords formels pour l'approvisionnement des produits par acteurs concernés (producteurs, transformateurs, collecteurs...).</li> <li>→ Existence des unités de transformation encore embryonnaires.</li> </ul>
<b>OPPORTUNITES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Développement des marchés internationaux de demande de soja en particulier celui du bio ;</li> <li>→ Ancrage des IF/IMF pour accompagner les acteurs ;</li> <li>→ Existence des structures et plateformes d'appui à la commercialisation ;</li> <li>→ Cadre institutionnel et réglementaire favorable à la commercialisation;</li> <li>→ Allègement des tracasseries routières ;</li> <li>→ Croissance de la demande de soja brut sur le marché national et mondial ;</li> <li>→ Existence de niches de marchés (Bio en Europe et Conventionnel en Asie).</li> </ul>
<b>MENACES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Forte concurrence ;</li> <li>→ Changements climatiques ;</li> <li>→ Risque de monopolisation du marché de soja ;</li> <li>→ Faible compétitivité du soja conventionnel produit au Togo ;</li> <li>→ Baisse du prix du soja bio sur le marché extérieur ;</li> <li>→ Mauvaises pratiques aux points de contrôle (fixation abusive des taxes, etc.) ;</li> <li>→ Importation du soja sur le territoire avec un risque de contamination avec le soja transgénique ;</li> <li>→ Résurgence de la grippe aviaire surtout pour les aviculteurs.</li> </ul>

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**



## 2.5. APERÇU SUR LE MAILLON TRANSFORMATION DE LA FILIERE SOJA AU TOGO

### 2.5.1. Acteurs de transformation de Soja dans les régions

#### 2.5.1.1. Situation des coopératives/groupements de transformation du Soja

La filière Soja enregistre vingt-cinq (25) coopératives et groupements de transformation dont onze (11) dans la région des Savanes, quatre (4) dans la région de la Kara, neuf (9) dans la région des Plateaux et un (1) dans la Maritime. L'ensemble de ces coopératives/groupements sont essentiellement composés des femmes. L'état de la situation est indiqué dans le tableau 46.

**Tableau 46 : Principales coopératives/groupements de transformation de soja au Togo**

Régions	Noms des coopératives/ groupements	Nombre d'hommes	Nombre de femmes	Total
Savanes	TOTRE-MAN	0	15	15
	DINDANE	0	14	14
	TIGBA	0	12	12
	TISSALIK	0	12	12
	TIGBA-KIDI	0	14	14
	POB N'KPAAT	0	8	8
	DJIEDE-MAN	0	12	12
	POBKPAT	0	14	14
	ATPA	0	15	15
	VITA PLUS	0	13	13
	NATAN-MAN	0	12	12
Kara	EDEF	0	9	9
	CODIBAK	0	6	6
	VIE NOUVELLE	0	11	11
	ESSOWAZA	0	12	12
Plateaux	HEZOU	0	11	11
	NEVAME	0	13	13
	SOLIMWE	1	11	12
	MOKPOKPO	0	9	9
	GAMESOU	1	11	12
	FEMMES BOULANGERES DE PAIN DE SOJA	0	15	15
	BIO PRODUCT	1	13	14
	FEMMES DYNAMIQUES	0	14	14
Maritime	FEMME-SOLIDARITE	0	11	11
	BENEDICTION SOJA	0	14	14
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>3</b>	<b>301</b>	<b>304</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

On note un début d'organisation de ces coopératives vers des Unions dans les Régions (UR). Ainsi, à travers le projet de CORAF, les coopératives de transformation de Soja de la Région de la Kara avec les autres structures de transformation des produits agricoles sont organisées et structurées en une union dénommée Union des Transformatrices des Produits Agricoles de Kara (UTRAPAK).

#### 2.5.1.2. Situation des entreprises de transformation du Soja

Les enquêtes ont révélé que les unités de transformation de soja sont soit des entreprises individuelles soit des entreprises sociétaires. Elles sont artisanales, semi-industrielles ou industrielles et transforment le soja en plusieurs produits intermédiaires comme le soja torréfié et produits finis comme le lait de Soja, la farine de Soja, l'huile et le fromage de Soja, etc... Il est à préciser que les entreprises sont plus concentrées dans la Région Maritime notamment à Lomé. Les détails de ces entreprises sont présentés dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 47 : Principales entreprises de transformation du soja au Togo**

Régions	Noms des entreprises	Préfectures	Localités
<b>Savanes</b>	ESOP	Tandjoare	
<b>Kara</b>	ESOP	Bassar	
	ESOP	Dankpen	Kouka
<b>Centrale</b>	ESOP	Tchamba	Kaboli
	ALBARKA	Tchaoudjo	Tchavadè
	GTA SCHALOM	Tchaoudjo	Kpangalam
	KETOU AYOSSI	Tchaoudjo	Sokodé
<b>Plateaux</b>	ESOP SOJANYO	HAHO	Notsè
	ESOP	Amou	Amlamé
	ESOP	Anié	Nyamassila
	MAMAN SOJA	Kloto	Kpalimé
	UTPA	Anié	Assoumanou-copé
	CAT	Notsè	Naolo
<b>Maritime</b>	ENTRELEC	Lomé-commune	Agoé-Téléssou
	AGROKOM	Lomé-Commune	Agoé-Vakpossito
	APELIS	Lomé-Commune	Avedzi
	BAC	Lomé-Commune	Agoé Assiyéyé
	EPSILON	Yoto	Kouvé
	MESSIFA	Lomé-Commune	Wonyome
	SOCMEL	Lomé-Commune	Agoé-Démakpoé
	SOPA	Lomé-Commune	Bé Kpota
	YAYRALI	Lomé-commune	Agoé-Sagbado
	YASSE SOJA	Lomé-commune	Baguida
	JULOR	Lomé-commune	Tokoin Super Taco
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>		

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

### 2.5.1.3. Transformateurs/trices individuels du Soja au Togo

Suivant les régions, la mission a noté l'existence de plusieurs des transformateurs/trices individuels de soja. Elles assurent la transformation Soja en plusieurs autres produits (fromage, lait de soja, yaourt, viande de soja, pommade, etc...). Ces différents produits sont très appréciés par les consommateurs. Il est important de souligner que la majorité des transformateurs/trices individuels du Soja sont dans le secteur informel.

### 2.5.1.4. Structures d'appui technique aux transformateurs/trices du Soja

Les services d'appui technique aux transformateurs/trices de soja sont constitués de structures étatiques, de structures privées et d'ONG.

#### ☞ Structures étatiques

##### → Institut de Conseil et d'Appui Technique (ICAT)

L'ICAT veille à apporter aux différents transformateurs/trices de soja d'une part l'appui-conseil, l'encadrement et l'accompagnement nécessaires et d'autre part la formation pour le perfectionnement dans les nouvelles technologies. Il aide aussi les transformateurs/trices au choix des bons équipements suivant les produits finis à obtenir.

##### → Institut Togolais de Recherche Agronomique (ITRA)

Dans le cadre de la transformation du Soja, l'ITRA forme sur les techniques de transformation d'une part et d'autre sur les techniques de qualité. Il fait également l'analyse sur les produits dérivés et le contrôle de qualité des produits. L'ITRA fait des recherches sur les différents produits de Soja.

## → **Institut National d'Hygiène (INH)**

L'Institut National d'Hygiène (INH) fait les analyses microbiologiques sur les différents produits de Soja à mettre sur le marché.

### ☞ **ONG locales / Organisations paysannes**

Les ONG locales et certaines organisations paysannes sont des structures d'appui qui interviennent souvent dans la formation des coopératives et transformateurs/trices sur la transformation de plusieurs produits de Soja. On peut citer: ONG RAFIA, ONG ASFECDI, ARCOD-CA, l'UAR-Plateaux, etc.

#### **2.5.1.5. Structures de financement des transformateurs/trices de Soja**

Les structures de financement qui interviennent dans le financement des acteurs du Maillon transformation sont essentiellement les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) : URCLC, COOPEC SIFA, FUCEC, WAGES, COOPEC AD, UCMEC, etc.

#### **2.5.1.6. Equipementiers**

Suivant l'évolution de la filière, des équipementiers fabriquent certains matériels comme les batteuses, des torrificateurs, les moulins à soja. Ces équipementiers sont : ZATEX, Forge sans frontière, etc.

#### **2.5.2. Approvisionnement du Soja brut par les transformateurs**

C'est le Soja conventionnel est approvisionné par les transformateurs à travers plusieurs stratégies :

- ☞ **Contractualisation** : C'est le cas des ESOP où l'unité de transformation et les producteurs appartiennent à un même groupe coaché par ETD ou bien les membres de la Coopérative de transformation Hézou et certains différents groupements des producteurs de la région des Plateaux sont de la même union régionale des producteurs (UAR-Plateaux). C'est ce qui favorise le système de contractualisation pour l'approvisionnement de la matière première ;
- ☞ **L'achat direct du Soja** : les sociétés de transformation s'approvisionnent directement auprès de certains groupements/coopératives ou auprès de certains collecteurs. Dans ce cas, la négociation se porte sur une grande quantité de Soja, ce qui permet de faire valoir le principe de l'économie d'échelle. Certains transformateurs/trices individuels interviennent directement sur le marché pour acheter le Soja brut pour la transformation ;
- ☞ **L'autoconsommation** : certains transformateurs/trices utilisent leurs propres productions avant de procéder à des achats directs sur le marché en guise de compléments.

Il est à noter que la relation consistant à une appartenance au même groupe ou l'utilisation de sa propre production permet facilement de garantir la qualité, de connaître l'origine de la matière première, et d'assurer la traçabilité en amont dans le but d'en avoir une certaine maîtrise de la qualité sanitaire des produits dérivés.

#### **2.5.3. Evaluation du potentiel de transformation du Soja dans les régions**

Le soja subit la transformation et plusieurs produits riches en protéines et en vitamines y sont dérivés.

##### **2.5.3.1. Produits et types de transformation du Soja au Togo**

###### ☞ **Types de produits issus de la transformation**

Suivant les informations obtenues sur le terrain, le soja conventionnel est transformé en de multiples produits qui sont :

- **Huile de soja** : est une huile vierge (brute), non raffinée et peu répandue sur le territoire national. Certaines huiles ont des noms propres comme Sojor, Yassé tandis que d'autres ne sont pas dénommés. Le rendement d'huile de soja est compris entre 18 et 22%.
- **Tourteaux de soja** : est un sous-produit issu de transformation du soja. Il entre dans la composition de ration alimentaire pour les volailles surtout en aviculture moderne.
- **Lait du soja** : est selon les entretiens le deuxième produit le plus répandu sur le territoire national.
- **Fromage et viandes de soja** : les fromages constituent dans ce groupe le produit le plus important. Ils constituent le produit dérivé le plus représenté, le plus répandu et le plus connu dans la transformation du soja. Ils sont évalués à 90% de l'ensemble des produits du groupe.
- **Farines enrichies en soja** : on distingue plusieurs catégories de farines enrichies en soja qui sont des farines pour enfants, des farines pour adultes et des farines simples. Le soja est utilisé pour enrichir ces farines en protéines et éléments nutritifs comme ingrédient principal ou secondaire d'où le nom des farines enrichies. Les farines produites au Togo sont : Top farine fortifiée, Soja Vie (6mois à 1an), Soja Zogbon (1 an et plus), Nutrimix 1, Nutrimix 2, Nutrine, Bio Farine, etc. Les farines enrichies rentrent aussi dans la fabrication des pains et des biscuits.
- **Soja torréfié** : est utilisé par les aviculteurs et les transformateurs au Togo.

A ces produits ci-dessus mentionnés, il faut souligner les produits cosmétiques (défrisant, savon, la pommade, etc.), la moutarde, le thé de soja, le yaourt de soja et certains produits dérivés (couscous, beignet, la galette, etc.).



**Photo 4 : Quelques produits issus de la transformation du soja**

#### ☞ **Types de transformation de Soja au Togo**

Au Togo, on observe trois principaux types de transformation en fonction des technologies appliquées : la transformation artisanale, la transformation semi-industrielle et la transformation industrielle.

##### → **Transformation artisanale**

La transformation artisanale est la plus répandue au Togo. Elle est une activité pratiquée majoritairement par les femmes, en groupements/coopératives ou non. Elle concerne surtout des produits comme la farine, le fromage, le lait, les brochettes, la bouillie, le savon, le défrisant, la pommade et la moutarde de soja. Il s'agit de petites unités de transformation avec une main-d'œuvre familiale ou salariale. L'entraide entre les femmes transformatrices est également observée dans le cas des groupements de transformatrices. La quantité moyenne transformée par unité est d'environ 1,5 tonne/an.



**Photo 5 : Quelques produits dérivés du soja transformé artisanalement**

Les matériels utilisés par les femmes transformatrices sont notamment les marmites de cuisson, les récipients (seaux et bassines), les passoirs, les tamis traditionnels, etc.



**Photo 6: Quelques matériels utilisés lors de la filtration de la pâte de soja hydratée (à gauche) et chauffage du lait de soja (à droite)**

Cependant, certaines femmes organisées en groupements utilisent des broyeurs électriques ou à carburant pour le broyage du soja alors que d'autres utilisent des torrificateurs très traditionnels. Pour la broyeuse à carburant, la capacité de transformation est environ 20 Kg de soja/litre de carburant.



**Photo 7 : Broyeur de soja électrique (à gauche), à carburant (au milieu) et torrificateur artisanal**

→ **Transformation semi-industrielle**

Dans les dernières années, de petites unités de transformation semi-industrielles de graine de soja ont été installées sur toute l'étendue du territoire national. Cependant, elles sont plus concentrées à Lomé. Les principaux produits issus de la transformation semi-industrielle du soja au Togo sont : la farine, les biscuits, le soja torréfié, l'huile et les tourteaux.

Les équipements utilisés par les unités semi industrielle de transformation sont notamment la décortiqueuse, le broyeur, le torrificateur et la presse à huile. Les presses à huile des différentes unités de transformation au niveau national ont une capacité de transformation allant de 0,5 à 7 tonnes de soja/jour. Par contre d'autres unités comme la Société WOPE (Ex Ets le BAC) ont une capacité 13 tonnes de soja par jour.



**Photo 8: Quelques matériels de la transformation semi industrielle**

Les principales unités semi-industrielles de transformation du soja sont présentées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 48 : Principaux transformateurs artisanaux, semi-industriels et industriels**

Structures de transformation	Localisation	Produits	Capacité de transformation (T/an)	Quantités réellement transformées (T/an)
Sojanyo Sarl	Notsé	Soja torréfié et farine de soja	1000	1000
Epsilon	Lomé	Huile, tourteaux, farines vitaminées	200	100
WOPE (Ex Ets BAC)	Lomé	Huile, tourteaux	2500	150 à 200
YASSE Soja	Lomé	Huile, tourteaux, biscuit, farine, lait en poudre, viande, savon	200	25
Ets CAT	Lomé	Huile, tourteaux	500	300
AGROKOM	Lomé	Huile, Tourteaux, soja torréfié	200	100
SOPA	Lomé	Huile, Tourteaux, soja torréfié	200	100

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

#### → Transformation industrielle

Dans la gamme des unités industrielles de transformation, NIOTO et la Société EPSILON demeurent les deux industries modernes qui transforment le soja en huiles et en tourteaux. Mais au cours des entretiens de terrain, la mission a constaté que NIOTO a mis en veilleuse pour un temps cette activité.

D'une manière générale, les unités de transformations sont essentiellement caractérisées par des méthodes artisanales. Même si, certaines unités de transformation disposent des équipements lourds, ces équipements ne sont pas interconnectés et les activités se font manuellement. Ces unités de transformation ne procèdent pas à la réalisation des produits en circuit fermé.

Ainsi, la transformation de soja requiert de la main-d'œuvre. En ce qui concerne la transformation industrielle et semi-industrielle, la main-d'œuvre est salariée, soit permanente ou occasionnelle en fonction de la demande. Pour le cas de la transformation artisanale, la main-d'œuvre est souvent familiale. Dans tous les cas, la transformation de soja contribue à la création d'emploi.

#### 2.5.3.2. Quantités annuelles de quelques principaux produits de Soja au Togo

En se basant sur les données de la figure 4, il en ressort que 24% de la quantité du soja conventionnel produite au Togo sont destinés au soja torréfié et 15% sont utilisés pour la transformation en divers sous-produits (fromage, huile, tourteaux, etc.).

Selon les informations collectées sur le terrain, 1kg de soja graine donne 5 litres de lait de soja pour engendrer 2,5kg de fromage. En ce qui concerne l'huile de soja, on note que 3,5kg de soja produit un litre d'huile brut pour donner 10 fois moins d'huile apte à être consommé. Le taux d'huile va de 12% à 18% en moyenne mais peut aller jusqu'à 22% en fonction des variétés et de la technologie utilisée. Le taux de tourteaux correspondant est de 80%. Aussi, est-il que le taux de soja torréfié obtenu à partir du soja graine est de 90%.

Les quantités annuelles produites de ces principaux produits de transformation de Soja de 2012 et 2015 sont indiquées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 49 : Evolution des quantités des principaux produits transformés du soja au Togo**

Années	Huile de soja en hectolitre (hl)	Tourteaux de soja (tonnes)	Fromage de soja (tonnes)	Soja torréfié (tonnes)
2012	511	1431	11179	19317
2015	140	393	3071	5307

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Selon les chiffres du tableau, on remarque une régression de la quantité de l'ensemble des produits de 2012 et de 2015. Cette diminution d'une manière générale au niveau des différents produits est comprise entre 73 et 74%. Ainsi, en 2012, 511 hectolitres d'huile de soja sont produites pour 1 492 tonnes de tourteaux alors qu'en 2015, 140 hectolitres d'huile de soja sont produites pour 393 tonnes de tourteaux. Par ailleurs, on obtient 11 179 tonnes de fromage de soja et 19 317 tonnes de soja torréfié pour 2012 tandis qu'environ 3 100 tonnes de fromage de soja et 5 300 tonnes de soja torréfié sont produits en 2015. Il est important de souligner que le soja torréfié rentre dans la production des provendes avicoles et surtout de la farine enrichie de toutes catégories.

### **2.5.3.3. Chaînes de valeurs ajoutées des produits dérivés du Soja**

Suivant les différents marchés, on note les chaînes de valeur ajoutée suivantes :

- ☞ Huile de soja ;
- ☞ Tourteaux de soja ;
- ☞ Soja torréfié ;
- ☞ Fromage de Soja ;
- ☞ Lait du Soja ;
- ☞ Biscuits de soja, beignets, galettes ;
- ☞ Farines de soja (Farine Soja zogbon, Farine Forsane, Farine Nutrimix 1 et 2, Top Farine, Bio Farine, Thé de soja.) ;
- ☞ Moutarde de soja
- ☞ Couscous de soja.

Les détails sur les différentes chaînes de valeurs sont dans l'analyse de l'offre et de la demande des produits dérivés. Les techniques et procédés de production de certains produits dérivés comme l'huile de soja et des tourteaux, le soja torréfié, le lait du soja et le fromage sont en annexe 10.

### **2.5.3.4. Distribution des activités suivant le genre**

Le maillon de la transformation est un maillon où les femmes sont majoritairement représentées notamment dans la transformation artisanale. On rencontre également les femmes au niveau des unités de transformation semi-industrielle où leur rôle se limite principalement au tri du soja ou la manipulation de petits appareils comme ceux de suture ou de mesure de poids, etc. les hommes interviennent souvent dans le cadre des activités nécessitant la force : soulèvement des sacs de soja, manipulation des machines de transformation, le conditionnement, etc.

## **2.5.4. Présentation des modes de conditionnement au regard des normes commerciales nationales, sous régionales et internationales**

### **2.5.4.1. Normes commerciales des produits**

De nos jours, les normes occupent une place importante dans le commerce international. Tant les institutions internationales que régionales, les Etats et les Associations d'acteurs, les firmes internationales, les consommateurs ont de plus en plus recours à des normes pour protéger leurs consommateurs, ce qui est une bonne chose. Cependant, le principe de leur existence, accepté par tout le monde pose moins de problèmes que la sophistication de plus en plus importante qu'elles connaissent. Le degré de sophistication de certaines normes sanitaires, phytosanitaires et sociales amène de nombreux analystes à les considérer comme des obstacles techniques au commerce.

Sur certains aspects, les normes sont également considérées comme un moyen de valoriser les produits, et partant de la conquête de nouveaux marchés tant au niveau local, régional qu'international. Dans le contexte ouest africain, elles apparaissent comme un moyen d'apprentissage pour la professionnalisation des différents acteurs.

Bien que tous les Etats aient souscrit aux principales normes internationales, notamment celles du Codex alimentarius, ils sont encore peu regardants sur le strict respect de celles-ci dans le



processus d'échanges des produits originaires de la région. Deux raisons expliquent sans nul doute une telle situation :

- ☞ La faiblesse des moyens matériels et humains des institutions et autres structures de contrôle et de normalisation. Leurs capacités d'action dépassent rarement les capitales ou les grandes villes. Elles ne contrôlent que de façon sommaire les produits importés du marché international. A l'intérieur des marchés, le contrôle est confié à des services de conditionnement et de protection des végétaux peu outillés pour jouer correctement leur rôle ;
- ☞ Le faible pouvoir d'achat et la sous information de l'immense proportion de la population qui poussent de nombreux consommateurs vers des produits de bas de gamme, aux qualités douteuses.

Dans ce contexte, les produits locaux, présents sur les marchés, sont non seulement ou faiblement transformés, mais aussi peu normés et standardisés.

D'une manière générale, les pays africains dont le Togo n'ont pas de normes commerciales nationales. On se focalise sur les normes sous régionales et internationales lorsque les produits devraient être exportés. Cependant, dans la plupart des cas, ces normes sont mal respectées portant préjudices à nos produits.

#### **2.5.4.2. Qualité des produits dérivés**

La qualité des produits dérivés dépend non seulement de la maîtrise des techniques de transformation, de conditionnement, de conservation et de stockage mais également de l'adoption de bonnes pratiques d'hygiène. A partir des observations de terrain, il est à noter que les transformateurs maîtrisent très peu la notion de la chaîne de qualité dans les processus de transformation des produits bruts en ses produits dérivés. En dehors des structures industrielles et quelques rares semi-industrielles de transformation qui ont des clients exigeants sur certains critères de qualité spécifiés dans les contrats, la plupart des transformateurs ne font pas attention à la gestion de la qualité dans les unités artisanales de transformation. Ainsi, on peut toutefois dire que la maîtrise de la chaîne de qualité dans ces unités de transformation reste de nos jours un problème majeur. Cette situation est due essentiellement à l'inorganisation du maillon de la transformation au Togo.

#### **2.5.4.3. Présentation des modes de conditionnement**

Le système de conditionnement commence à rentrer dans les habitudes. En effet, le domaine du conditionnement/emballage a été identifié comme déterminant pour une promotion réussie de la consommation d'aliments produits localement. Si les structures envisagent de se lancer sur d'autres marchés que le marché national (sous régional, international), cela leur impose d'avoir des emballages bien adaptés. En fait, au Togo, les différentes enquêtes ont montré qu'il n'existe qu'une seule structure de production d'emballages (UPAC). Ce qui fait que les transformateurs/trices sont souvent tournés vers l'extérieur pour en importer. Cependant, les emballages importés sont très coûteux et fortement taxés. Certains emballages utilisés ne sont pas toujours adaptés et ne protègent donc pas suffisamment les produits d'où une mauvaise image de marque des produits locaux alors que l'emballage constitue un facteur clé de la valorisation des produits agro-alimentaires locaux transformés, du fait qu'il détermine l'attrait sur le consommateur et la préservation de la qualité.

##### ☞ **Modes de conditionnement de l'huile de Soja**

Les transformateurs conditionnent l'huile de soja dans des bouteilles ou bidons. Ces emballages ont souvent des capacités de 0,5, 1 et 5 litres comme le montre la photo ci-dessous.

Ces emballages en plastiques sont étiquetés et assurent un bon conditionnement et une bonne protection de l'huile. Les différents transformateurs d'huile de Soja ont leur label pour différencier leurs produits des autres. On note une demi - douzaine de labels d'huile de Soja au Togo.

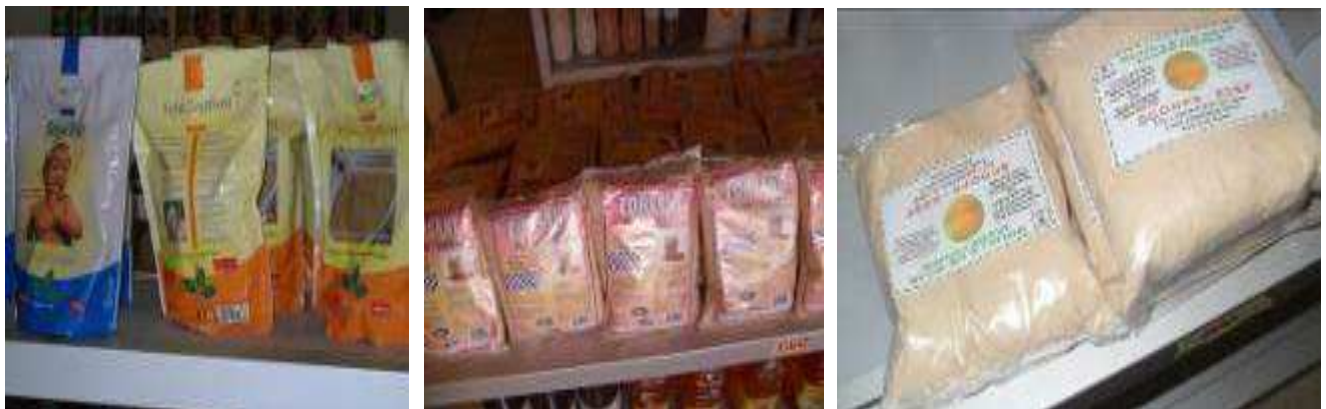




**Photo 9 : Emballages utilisés pour le conditionnement de l'huile de soja**

### ☞ Modes de conditionnement des farines de Soja

Les farines enrichies en Soja sont en général emballées dans des sachets plastiques de 200, 400 ou 500 grammes avec des étiquettes. Suivant les transformateurs, on note des sachets plastiques qui sont des emballages de très bonne qualité (c'est le cas des emballages des produits de Sojanyo), des emballages de moyenne qualité (c'est le cas de plusieurs farines comme Forsane) et des emballages de mauvaise qualité (faible épaisseur et susceptible de se déchirer le plus rapidement possible, durée très limitée de conservation des produits qui est souvent mise en cause par les différents clients), c'est le cas des plusieurs transformatrices individuelles. En dehors de ces emballages en plastiques, on note des emballages en carton utilisés par quelques rares structures comme l'ITRA. La plupart des transformateurs/fabricants commencent à avoir leur label.



**Photo 10 : Emballages utilisés pour le conditionnement de la farine enrichie en Soja**

### ☞ Modes de conditionnement du Soja torréfié

Le Soja torréfié est le plus souvent emballé dans des sacs en nylon de 50 ou de 100 kilogrammes dont l'appréciation dépend souvent de son état (neuf ou usagé ou très usagé). Les entretiens de terrain ont souligné que les sacs sont le plus souvent neufs ou usagés dans la plus part des cas.

### ☞ Modes de conditionnement du lait et du yaourt de Soja

Pour le conditionnement du lait de Soja, les transformateurs/trices individuels utilisent des bouteilles d'eau vive (voltic, vitale, etc) usagées alors qu'ils utilisent les sachets plastiques, les pots et les bouteilles pour le conditionnement du yaourt de Soja. Ces différents emballages laissent planer un doute sur la qualité de ces produits.



**Photo 11 : Emballages utilisés pour le conditionnement du lait et du yaourt de Soja**

#### ☞ **Modes de conditionnement du fromage de Soja**

Le fromage de Soja n'a pas d'emballage spécifique. Il se présente sur le marché en vrac. Il est vendu dans les récipients transparents ou par moment dans des bassines.



**Photo 12 : Emballages utilisés pour le conditionnement du fromage de soja**

#### ☞ **Modes de conditionnement des autres produits**

Les emballages utilisés pour conditionner les autres produits dérivés du Soja sont souvent les sachets plastiques de faible épaisseur ou des boîtes et bouteilles usagées.



**Photo 13 : Emballages utilisés pour les autres produits dérivés du Soja**

Ces emballages ne sont pas de nature à garantir la qualité des produits.

### **2.5.4. Situation de la sécurité sanitaire des produits dérivés du Soja au Togo**

La sécurité sanitaire des aliments tient compte de tous les risques, chroniques ou aigus susceptibles de rendre les aliments préjudiciables à la santé du consommateur. La sécurité sanitaire constitue, par ailleurs, une partie intégrante de la sécurité alimentaire et elle fait référence à la protection de l'approvisionnement en aliments contre les risques d'origine microbienne, biologique chimique et physique qui peuvent subvenir à toutes les étapes de la chaîne alimentaire notamment

la culture, la récolte et la transformation. La sécurité sanitaire des aliments est un problème de santé publique. Les maladies d'origine alimentaire dues aux pathogènes microbiens, aux bio toxines et aux polluants chimiques présents dans les aliments représentent de graves menaces pour la santé du consommateur.

Suite à ces problèmes, la nécessité d'un système efficace de contrôle des aliments paraît évidente pour garantir aux consommateurs l'innocuité et la qualité de l'approvisionnement, et pour promouvoir et faciliter le commerce des denrées alimentaires tant sur le marché local qu'international.

#### **2.5.4.1. Etat actuel de la sécurité sanitaire dans le maillon de la transformation du soja et de ses produits dérivés**

En alimentation, le soja, par sa nature, comporte des facteurs anti nutritionnels tels que les glucides de flatulence, les phytates, les substances goitrigènes. Ces facteurs anti-nutritionnels réduisent la disponibilité des nutriments et provoquent des maladies. A cet effet, la consommation du soja à l'état cru ou partiellement transformé devient un danger potentiel pouvant nuire gravement à la santé du consommateur.

Outre ces facteurs anti nutritionnels, le secteur de la transformation du soja présente certaines insuffisances organisationnelles, technologiques affectant la sécurité sanitaire et la qualité des produits dérivés.

##### **☞ Installation et localisation des unités de transformation**

Les conditions environnementales, la localisation des unités de transformation (traditionnelles et semi-industrielles) laissent apparaître une méconnaissance des notions élémentaires des conditions d'hygiène. Certaines unités sont entourées d'herbes sans cordon sanitaire (cela constitue un accès facile aux animaux nuisibles surtout les rongeurs, les insectes). D'autres sont situées dans un environnement insalubre, à côté de rejet des eaux usées. D'autres encore, sont installées dans des locaux ne respectant pas les règles et les principes généraux d'hygiène alimentaires (le sol n'est pas lavable et les fenêtres ne sont pas protégées). Les zones de transformation ne sont pas séparées de la zone de stockage des matières premières. Les matériels de transformation ne sont pas rangés en ordre et le respect des « 5S » n'est pas de mise. La règle des « 5S » permet de ranger, de nettoyer, de faire scintiller le matériel et les équipements. La marche en avant manque cruellement dans ces unités de transformation. Cela impliquerait une fréquente contamination croisée dans l'entreprise.

L'eau utilisée provient, dans la majorité des cas, de puits ou de forages. Cette eau ne subit aucune analyse de laboratoire. Alors qu'il suffit d'une contamination de la couche superficielle ou de la nappe phréatique qu'une épidémie pourrait se déclencher dans la zone provoquant ainsi un problème de santé publique.

##### **☞ Lutte contre les nuisibles**

Dans les installations de transformation, la lutte contre les nuisibles ne se fait pas ; même si cela se fait, aucune preuve démontrant sa réalisation ne se présente sur les lieux de transformation. Ensuite, le nettoyage et la désinfection se font mais pas de manière appropriée. Les désinfections ne se font très souvent qu'avec du chlore « eau de Javel » dont les doses efficaces ne sont connues d'avance sur les microbes. Parmi toutes les unités de transformation visitées, aucune n'a un contrat formel avec une société de désinsectisation et de dératisation. La lutte contre les nuisibles n'est pas leur priorité peut être par défaut de moyens financiers d'une part, et d'autre part par méconnaissance.

##### **☞ Approvisionnement de matière première, le soja et les ingrédients**

De la maîtrise de l'approvisionnement découle l'essentiel de la qualité des produits. Cependant, l'approvisionnement en matières premières se fait dans les marchés locaux et auprès des

producteurs sans aucun cahier de charge comportant le taux d'impureté, le degré de graines pourries ou moisies, la taille des graines, etc. Les transformateurs ne possèdent pas d'une manière générale l'historique et l'origine des matières premières que constituent le soja, ni sa pratique culturelle pour établir sa traçabilité. Les conditions d'approvisionnement ne sont pas maîtrisées par rapport aux contaminants chimiques et microbiologiques (mycotoxine, aflatoxine) pour assurer que les produits qui en découleront, soient salubres, sains et ne présentent pas de danger pour le consommateur.

#### ☞ **Personnel et son état de santé**

Outre l'approvisionnement, le personnel des unités de transformation du soja ne fait pas, dans la majorité, des analyses périodiques réglementaires pour déterminer leur état de santé. Le responsable aussi bien que les autres agents qui ont un contact direct avec la matière première ne disposent pas essentiellement de carnet sanitaire d'hygiène. La visite médicale ne se fait ni à l'embauche, ni après six mois (06) telle que stipulée dans le code de la santé publique de la république togolaise. Pour ceux qui l'ont fait mais le délai est dépassé et, le renouvellement n'est pas encore effectué. Ce cas, s'explique par l'absence notoire de contrôle dans les petites unités de transformation alors que leurs produits sont destinés à une importante tranche de la population. Les dispositifs de lavage de mains sont pratiquement inexistantes. Les tenues de travail qui sont des habits de ville, sont parfois recouvertes de saletés.

#### ☞ **Opération de traitement et de formulation des produits**

Le traitement à appliquer à la matière première, le soja, si nous tenons compte de la présence des facteurs anti-nutritionnels doit être spécial et approprié. Cependant, tout le monde transforme le soja pour survivre. La technique de préparation n'est plus parfaitement appliquée. Dans la région de la Kara, au cours de notre visite du terrain par exemple, le fromage de soja se vend partout en ville. Cela dénote un manque de professionnalisme du secteur. Certaines farines qui se vendent sur le marché souffrent de problème de formulation. Le rapport maïs-soja ou blé-soja dans la réalisation du type de farine (panifiable ou non) n'est pas respecté. Parfois, le traitement thermique ou la technologie appliquée n'est pas suffisante pour assurer une bonne qualité des produits dérivés. Pour preuve, certains produits rencontrés ont un goût amer prouvant ainsi un défaut de qualité organoleptique du produit.

#### ☞ **Formation des responsables des unités de transformation**

Les responsables des unités de transformation n'ont le plus souvent aucune formation de base en technologie alimentaire et en hygiène alimentaire. Ils ont souvent eu la formation sur le tas. Et, ils essayent de l'appliquer sans trop comprendre les phénomènes qui s'y passent. Ils n'engagent ni un technicien du domaine agroalimentaire, ni ne louent le service d'un ingénieur en agroalimentaire ou en technologie alimentaire. Le plus souvent, les unités de transformation sont tenues et gérées par des individus, des associations ou des groupements de femmes qui n'ont pas souvent de connaissance approfondie dans le domaine. Certains responsables reconnaissent être formés en hygiène alimentaire par les agents de l'Etat (ITRA, ICAT), ONG en HACCP (Analyse des dangers et maîtrise des points critiques).

### **2.5.5. Vente des produits dérivés du soja par les transformateurs**

#### **2.5.5.1. Destinations des ventes des produits dérivés du soja**

La quasi-totalité des ventes des produits dérivés est réalisée au niveau national. Ils sont vendus soit directement aux consommateurs ou soit à certains intermédiaires comme les pharmacies et supermarchés/boutiques ou certains autres acteurs comme les gargotières, etc. La commercialisation se fait à travers un plan marketing mis en place par les transformateurs.

### 2.5.5.2. Circuits de distribution des produits dérivés

Les produits dérivés du soja sont distribués à travers différents circuits. Ces circuits sont soit directs ou courts.

#### ☞ Fromages, viandes/brochettes de soja

Les fromages et viandes de soja sont vendus sur le plan national à travers les circuits directs et les circuits courts.

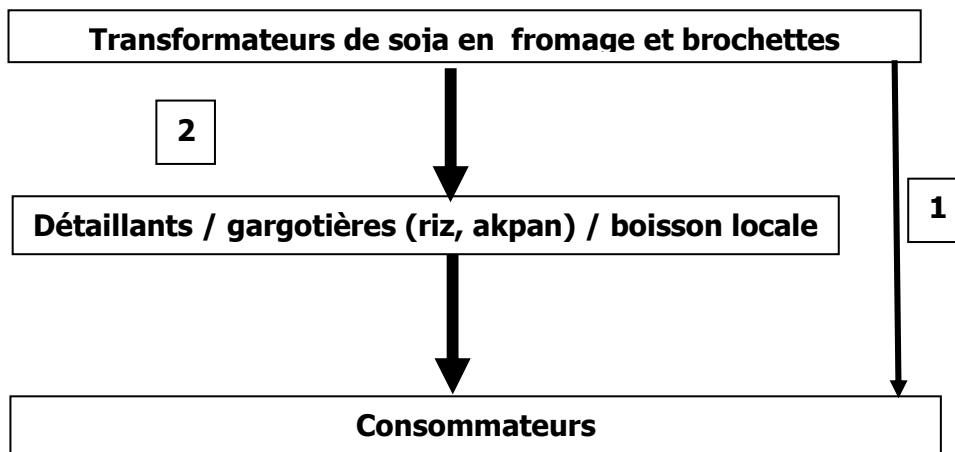


Schéma 2 : Circuits de distribution du fromage, de viandes et de la brochette de Soja

Légende : 1 : Circuit direct ; 2 : Circuit court

#### ☞ Lait de soja

Le lait de soja est globalement vendu aux consommateurs au Togo à travers un circuit direct comme le montre le schéma ci-dessous.

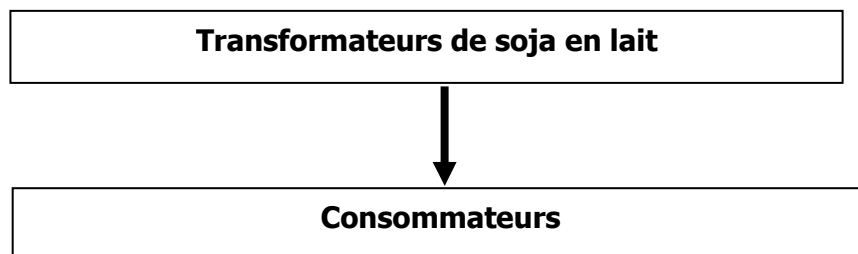


Schéma 3 : Circuit de distribution du lait de Soja

#### ☞ Farines enrichies en soja

Les farines enrichies en soja sont vendues au Togo par les circuits directs et courts. Le circuit de vente le plus important est le circuit court.

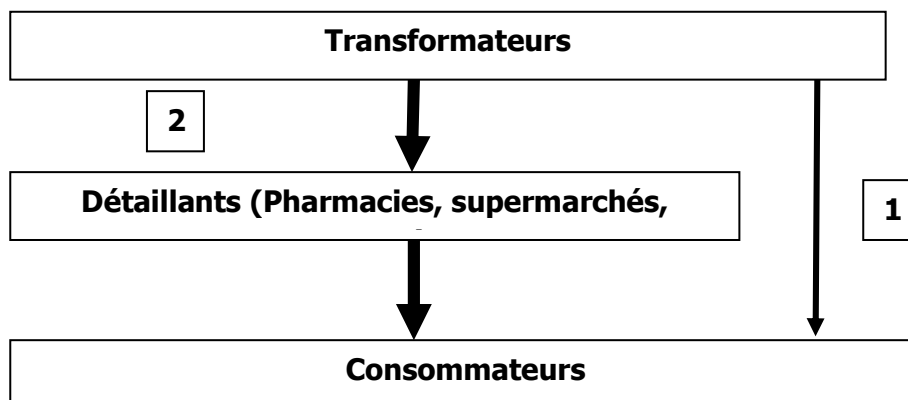


Schéma 4: Circuits de distribution des farines de Soja

### ☞ Huile de soja

L'huile de soja est vendue à travers les deux types de circuits : le circuit direct (1) et le circuit court (2). Le circuit le plus important est le circuit court.

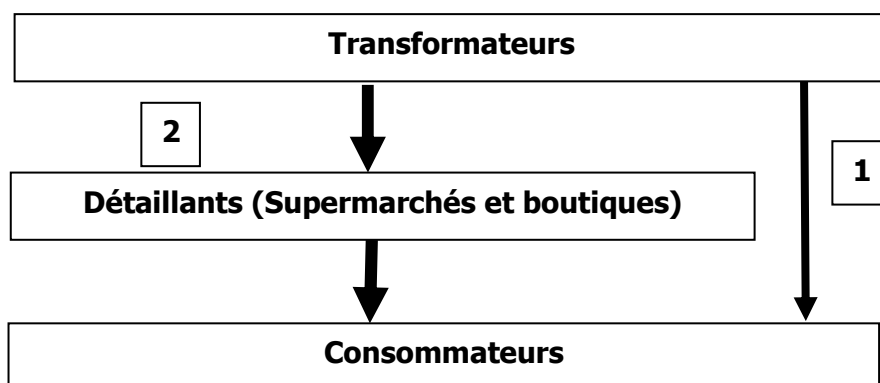


Schéma 5 : Circuits de distribution de l'huile de Soja

### ☞ Soja torréfié

Le soja torréfié est vendu sur le territoire national à travers un circuit direct.

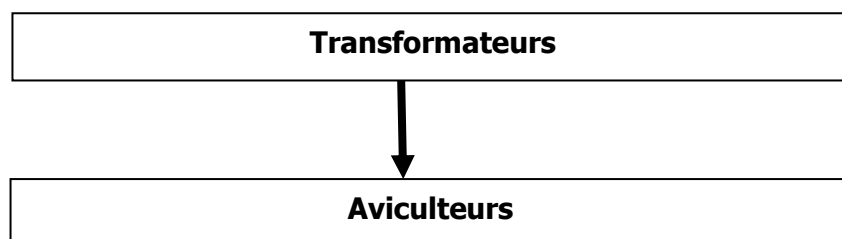


Schéma 6 : Circuit de distribution du Soja torréfié

### ☞ Tourteau de soja

A l'image de l'huile de soja, les tourteaux de soja sont vendus aux aviculteurs grâce aux circuits courts et aux circuits directs. La plus grande partie des ventes est réalisée à travers les circuits directs.

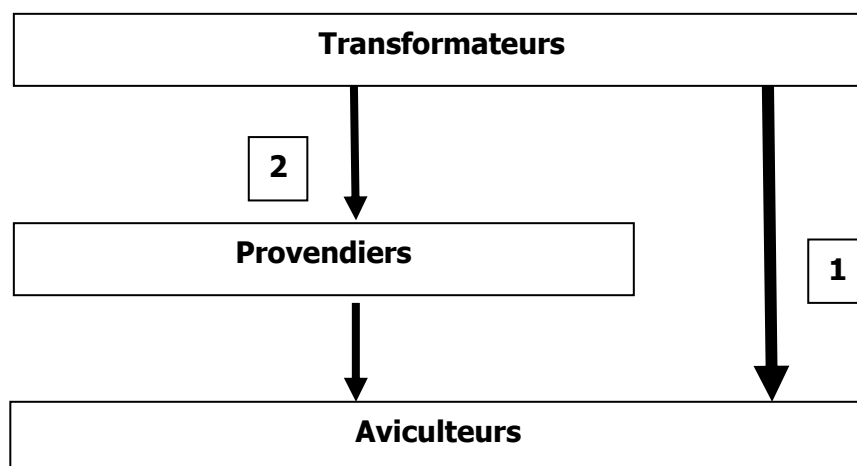


Schéma 7 : Circuit de distribution des tourteaux de Soja



## 2.5.6. Etude financière des produits dérivés

### 2.5.6.1. Compte d'exploitation de 100 litres de lait de Soja

Le compte d'exploitation de la transformation du Soja en lait est dans le tableau suivant.

**Tableau 50 : Compte d'exploitation de 100 litres de lait de soja**

Désignation	unité	Quantité	P.U	Montant (FCFA)
<b>Produits</b>				
<b>Vente de lait de soja</b>	Litre	100	700	<b>70 000</b>
<b>Charges</b>				
Achat de soja	Kg	20	204	4080
Mouture	Kg	20	70	1400
Eau	Forfait	1	600	600
Sucre	Forfait	1	7000	7000
Bois	Forfait	1	2500	2500
Citronnelle	Forfait	1	200	200
Sel	Forfait	1	100	100
Bidon	litre	100	40	4000
Main d'œuvre	H/j	15	1 000	15000
<b>Total des Charges</b>				<b>34 880</b>
<b>Cout de production/Kg</b>				<b>1 744</b>
<b>Rentabilité</b>				
<b>Marge Brute</b>				<b>35 120</b>
Amortissement du matériel	Forfait	1	2500	2500
<b>Marge nette</b>				<b>32 620</b>
<b>Marge nette (FCFA/litre)</b>				<b>33</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Les données indiquent que pour obtenir 100 litres de lait, le transformateur/trice doit acheter vingt (20) kilogrammes de soja brut. Le coût total lié à la transformation de 20 Kg de soja brut en lait s'élève à 34 880 F CFA. La marge nette qui en découle est de 32 620 FCFA soit 33 F CFA par litre de lait de soja.

### 2.5.6.2. Compte d'exploitation d'une tonne de Soja torréfié

Avec un taux de torréfaction de 90%, l'obtention d'une tonne de soja torréfié passe tout d'abord par l'achat de 1.100 kilogrammes de soja brut comme le montre le compte d'exploitation.

**Tableau 51 : Compte d'exploitation d'une tonne de Soja torréfié**

DESIGNATION	Unité	Quantité	PU	Montant (FCFA)
<b>Produit</b>				
<b>Vente de soja torréfié</b>	Kg	1000	350	350000
<b>Charges</b>				
<b>Achat de la matière première</b>				
Prix d'achat du soja	Kg	1100	204	224400
<b>Activités de transaction</b>				
Chargement et déchargement	Kg	1100	1	1100
Transport	Kg	1100	8	8800
Conditionnement	Kg	1100	0,5	550

<b>Coût de la transaction</b>				<b>10 450</b>
<b>Activités de transformation</b>				
Gaz	Kg	1000	4	4000
Electricité	Kg	1000	0,75	750
Conditionnement	Kg	1000	1,2	1200
Main d'œuvre (vannage)	Kg	1000	1,6	1600
Main d'œuvre fixe	Kg	1000	35	35000
Frais divers	Kg	1000	0,2	200
Transport	Kg	1000	7	7000
<b>Coût de la transformation</b>				<b>49750</b>
<b>Coût de revient du produit</b>				<b>284600</b>
<b>Rentabilité</b>				
<b>Marge brute</b>				<b>65400</b>
Amortissement	Forfait			5000
<b>Marge nette</b>				<b>60400</b>
<b>Marge nette (FCFA/Kg) du Soja torréfié</b>				<b>60,4</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Le coût de la matière première est de 224 400 FCFA. Le coût de la transaction du produit s'élève à 10 450 F CFA alors que le coût de la transformation est de 284 600 FCFA. Avec un prix de vente de 350 FCFA le kilogramme de soja torréfié, le transformateur dégage une marge nette de 60 400 FCFA soit 60,4 FCFA/kg de soja torréfié.

### 2.5.6.3. Compte d'exploitation de 100 kilogrammes de fromage de Soja

A travers l'analyse des données du tableau 46, on pourra déduire que pour l'obtention de 100 kilogrammes de fromage de soja, le transformateur a besoin de 40 kilogrammes de soja brut. Le compte d'exploitation de 100 kg de fromage de soja révèle que tout comme le soja torréfié, cette activité est aussi rentable.

**Tableau 52 : Compte d'exploitation de la transformation de 100 kilogrammes de fromage**

Désignations	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Montant (FCFA)
<b>Produit</b>				
<b>Vente de fromage de soja</b>	Kg	100	330	33 000
<b>Charges</b>				
Achat de soja	Kg	40	204	8 160
Broyage	Kg	40	65	2 600
Achat d'oseille de guinée pour la fermentation	Forfait	1	1000	1 000
Achat de charbon de bois et de bois de chauffe	Forfait	1	1500	1 500
Achat d'huile pour la friture	Litre	3	750	2 250
Achat de condiments pour assaisonnement	Forfait	1	5500	5 500
Achat d'eau	Forfait	1	300	300
<b>Total Charges</b>				<b>21 310</b>
<b>Coût/Kg de soja</b>				<b>533</b>
<b>Rentabilité</b>				
<b>Marge brute</b>				<b>11 690</b>
Amortissement petit matériel	Forfait	1	3750	3 750
<b>Marge nette</b>				<b>7 940</b>
<b>Marge nette (FCFA/Kg) de fromage</b>				<b>79,4</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016



Le soja brut (40 Kg) destiné à la transformation coûte au total 8 160 FCFA aux transformateurs. Les charges de transformation quant à elles s'élèvent à 13.150 FCFA. Avec un prix de vente de 330 FCFA le kilogramme de fromage, le transformateur a une marge brute de 11 690 F CFA. Les frais d'amortissement sont 3 750 F CFA. Ceci permet au transformateur d'avoir une marge nette de 7 940 FCA soit 199 F CFA par kilogramme de soja brut transformé.

#### 2.5.6.4. Compte d'exploitation d'huile et de tourteau de Soja

Les résultats de la production d'huile et de tourteaux de soja sont consignés dans le tableau 53.

**Tableau 53 : Compte d'exploitation de 70 litres d'huile de Soja et de 275 kilogrammes de tourteaux**

DESIGNATION	Unité	Quantité	PU	Montant (FCFA)
<b>Produits</b>				
Vente de l'huile de soja	Litre	70	1200	84 000
Vente de tourteau	Kg	275	350	96 250
<b>Total produits</b>				<b>180 250</b>
<b>Charges</b>				
Achat de soja	Kg	350	204	71400
Cout de transaction	sac	300	7	2100
Emballage	Litre	70	150	10500
Frais divers	Forfait	1	1500	1500
Frais d'électricité	Forfait	1	9000	9000
Main d'œuvre	Forfait	1	7000	7000
Achat de sacs	Sac	6	200	1200
<b>Total Charges</b>				<b>102 700</b>
<b>Rentabilité</b>				
<b>Marge brute</b>				<b>77 550</b>
Amortissement	Forfait			25 000
<b>Marge nette</b>				<b>52 550</b>
<b>Marge nette (FCFA/Kg)</b>				<b>150,1</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

L'analyse des données permet de déduire que pour produire 70 litres d'huiles et 275 Kg de tourteaux, il faut 350 kg de soja grain. Les charges totales de la transformation s'élèvent à 102 700 F CFA. La marge nette de l'activité est de 52 550 F CFA soit 150 F CFA par kilogramme de soja brut transformé en huile et tourteau.

#### 2.5.7. Etude économique du Maillon Transformation

##### 2.5.7.1. Revenu moyen tiré pour les transformateurs de Soja en 2015

###### ☞ Revenu moyen tiré par un producteur d'huile/tourteaux de soja

L'analyse du compte d'exploitation de l'huile/tourteaux de soja révèle que pour une quantité donnée de soja grain transformée, 47% des recettes proviennent de l'huile et 53% des tourteaux. Par ailleurs, la transformation de 350 Kg de soja graine donne 70 litres d'huile de soja et 275 Kg de tourteaux. La marge nette qui en résulte est de 52 550 FCFA. En appliquant les précédents taux à cette marge nette, on trouve que 70 litres d'huile de soja rapportent comme marge nette 24 699 FCFA soit 353 FCFA/litre d'huile de soja. De même, 275 kg de tourteaux produits rapportent 27 851 FCFA, soit 101 FCFA/Kg de tourteaux.

Sur cette base, un transformateur qui produit mensuellement en moyenne 500 litres d'huile de soja et 1,5 tonne de tourteaux tire un revenu mensuel de 328 000 FCFA dont 176 500 FCFA pour l'huile et 151 500 FCFA pour les tourteaux. Le revenu annuel d'un producteur d'huile/tourteaux de soja est donc estimé à 3 936 000 FCFA.

### ☞ Revenu moyen tiré par un producteur de soja torréfié

La production de soja torréfié dégage une marge nette de 55 FCFA/Kg. La quantité de soja torréfiée produite mensuellement par une entreprise semi-industrielle est estimée à 5 tonnes. On en déduit que le revenu mensuel tiré par unité de production de soja torréfié est estimé à 275 000 FCFA. Le revenu annuel correspondant est de 3 300 000 FCFA.

### ☞ Revenu moyen tiré par un producteur de fromage de soja

La quantité de fromage de soja transformée par un transformateur artisanal est estimée à 22,5 Kg par jour soit environ 450 Kg par mois. Par ailleurs, la marge nette obtenue par Kg de fromage de soja est de 88 FCFA. Par conséquent, une unité artisanale de production de fromage de soja a un revenu mensuel estimé à 39 600 FCFA ; ce qui correspond à un revenu annuel de 468 000 FCFA.

#### 2.5.7.2. Contribution du maillon à la création d'emplois

Le maillon créé des emplois aussi bien au niveau des structures formelles de transformation (Etablissement/SARL) qu'au niveau des entreprises évoluant dans le secteur informel souvent individuelle. Le nombre d'emplois créés par les structures formelles est présenté dans le tableau suivant.

**Tableau 54 : Emplois créés dans les structures formelles de transformation**

Dénomination sociale	Nature de la structure	Principaux produits	Nombre d'emploi créés		
			Emplois permanents	Emplois temporaires	Total
AGROKOM	Etablissement	Tourteau de soja Huile de soja	7	10	17
ALBARKA	Etablissement	Farine enrichie de soja	5	0	5
APELIS	Etablissement	Farine enrichie de soja	3	2	5
BAC	Etablissement	Graines torréfiées Tourteau de soja	2	7	9
ENTRELEC	Etablissement	Huile de soja	2	2	4
EPSILON	Sarl U	Farine enrichie de soja Huile de soja Tourteau de soja	21	15	36
Maman SOJA	Etablissement	Lait de soja Boissons de soja Jus de soja	5	10	15
MESSIFA	Etablissement	Farine enrichie de soja	04	0	4
MOKPOKPO	Etablissement	Lait de soja Yaourt de soja	1	1	2
SOCMEL	SARL U	Farine enrichie de soja	1	8	9
SOJA NYO	Société à responsabilité limité (SARL)	Farine enrichie de soja	17	40	57
SOPA	Etablissement	Huile de soja Tourteau de soja	2	2	4
YASSE	SARL U	Huile de soja, Tourteau de soja	1	6	7
JULOR	Société à responsabilité limité (SARL)	Huile de soja, Tourteau de soja	3	5	8
<b>TOTAL</b>			<b>74</b>	<b>108</b>	<b>182</b>

**Source : Dovi, Janvier 2016 et complétée par les résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Selon les résultats du tableau 54, le nombre total d'emplois créés au niveau des structures formelles de transformation est de 182 dont 74 emplois permanents et 108 emplois temporaires.

En dehors de ces structures formelles de transformation, les emplois créés dans le maillon concernent également par les autres intervenants à savoir les sociétés coopératives et groupements de transformateurs ainsi que les transformateurs individuels évoluant dans le secteur informel qui sont pour la plupart dans la transformation artisanale de soja en fromage, lait, yaourt, etc.

Pour l'année 2015, la quantité de fromage de soja commercialisée par l'ensemble de ces acteurs est estimée à 3071 tonnes. Selon les données recueillies sur le terrain, ces acteurs ont une capacité individuelle de production de 22,5 Kg de fromage de soja en moyenne par jour, soit environ 5,4 tonnes par an. Sur cette base, on en déduit qu'environ 570 acteurs sont dans la transformation artisanale.

### 2.5.7.3. Impact économique du maillon sur la filière

L'impact économique du maillon sera analysé par rapport aux chaînes de valeur considérées pour cette étude à savoir : l'huile/tourteaux, le soja torréfié et le fromage. Il s'agit ainsi de déterminer les recettes générées par le maillon, la valeur ajoutée totale créée, les taxes et impôts prélevés de même que le nombre d'emplois créés.

#### ☞ Recettes générées par le maillon

En supposant que toute la quantité transformée a été commercialisée, les recettes générées par les chaînes de valeur susmentionnées sont présentées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 55 : Recettes générées pour les quatre produits dérivés du soja en 2015 (FCFA)**

Produits	Unité	Quantités produites	Prix de vente moyen à l'unité	Recettes totales générées
Huile de soja	Litre	14000	1200	1 6800 000
Tourteaux	Tonne	393	350000	137 550 000
Soja torréfié	Tonne	5307	350000	1 857 450 000
Fromage de soja	Tonne	3071	330000	1 013 430 000
<b>TOTAL</b>				<b>3 025 230 000</b>

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Les chiffres du tableau montrent que les quatre produits considérés (huile de soja, tourteaux, soja torréfié et fromage de soja) ont généré des recettes totales de 3 025 230 000 FCFA pour l'année 2015.

#### ☞ Valeurs ajoutées créées

La valeur ajoutée créée pour un produit dérivé quelconque est déterminée en multipliant la marge brute obtenue par produit par la quantité de produit transformée et vendue. Elle traduit la création de richesse au niveau de chaque produit dérivé.

L'analyse des comptes d'exploitation des produits transformés révèle que 1 litre d'huile de soja vendu et 1 Kg de tourteaux de soja vendu rapportent respectivement comme marge brute 521 FCFA et 149 FCFA. Cette marge brute est de 59 FCFA pour 1 Kg de soja torréfié vendu et de 59 FCFA pour 1 Kg de fromage de soja vendu. Le tableau ci-dessous montre la création de la valeur ajoutée au niveau de chaque produit dérivé.

**Tableau 56 : Valeurs ajoutées créées pour quatre produits dérivés du soja en 2015 (FCFA)**

Produits	Unité	Quantités produites	Marges brutes à l'unité	Valeurs ajoutées totales
Huile de soja	Litre	14000	521	7 294 000
Tourteaux	Tonne	393	149000	58 557 000
Soja torréfié	Tonne	5307	59000	313 113 000
Fromage de soja	Tonne	3071	93000	285 603 000
<b>TOTAL</b>				<b>664 567 000</b>

Source : ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Le tableau révèle que pour les quatre produits dérivés considérés, la valeur ajoutée totale créée en 2015 est estimée à 664 567 000 FCFA.

### ☞ **Impôts et taxes**

Pour le maillon transformation, les impôts et taxes sont prélevés surtout au niveau des entreprises formelles suivant leurs chiffres d'affaires et les bénéfices obtenus.

## **2.5.7. Analyse FFOM du Maillon Transformation**

### **2.5.7.1. Tableau d'analyse FFOM du Maillon Transformation**

Les forces, faiblesses, opportunités et menaces du Maillon Transformation sont présentés dans le tableau 57.

**Tableau 57 : Tableau d'analyse FFOM du Maillon Transformation**

<b>Forces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Existence des transformateurs</li> <li>→ Existence de quelques groupements, entreprises et réseaux nationaux des transformateurs</li> <li>→ Disponibilité de la matière 1<sup>ère</sup></li> <li>→ Existence de la main d'œuvre</li> <li>→ Existence de savoir et savoir- faire en transformation</li> <li>→ Autofinancement des activités</li> <li>→ Existence des microfinances</li> <li>→ Existence du marché d'écoulement des produits</li> </ul>
<b>Faiblesses</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Absences des organisations professionnelles de soja</li> <li>→ Mauvais fonctionnement des structures de transformation (Groupement, SCopS, SCopS-CA)</li> <li>→ Manque d'équipements performants de transformation du soja</li> <li>→ Besoin de promotion et d'appui par l'information et la formation</li> <li>→ Faible adoption des innovations</li> <li>→ Faible connaissances et maîtrise de la réglementation, des normes internationales.</li> <li>→ Défaut d'emballage et d'étiquetage pour la compétitivité</li> <li>→ Défaut de qualité</li> <li>→ Faible capacité de mobilisation et de gestion des fonds</li> <li>→ Formalité d'accès au financement très difficile</li> <li>→ Taux d'intérêt très élevé</li> <li>→ Absence de structure financière appropriée</li> <li>→ Méconnaissance des produits par les consommateurs</li> <li>→ Etat défectueux de la plupart des routes</li> <li>→ Faible niveau de distribution des produits sur les marchés nationaux</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Existence de la volonté politique pour promouvoir la filière soja</li> <li>→ Existence de structure technique pour accompagner les transformateurs (ITRA, ICAT, ONG, Cabinets...)</li> <li>→ Possibilité de diversification des activités de transformation</li> <li>→ Existence des services financiers (FNFI, PNIASA, Fonds Kowetien...)</li> <li>→ Existence des marchés étrangers</li> </ul>
<b>Menaces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Concurrence des produits importés</li> <li>→ Coût élevé des utilités (énergie, eau)</li> <li>→ Faible niveau de financement des activités de transformation</li> <li>→ Existence de préjugés des consommateurs</li> <li>→ Concurrence des produits importés</li> <li>→ Difficultés d'exportation des produits</li> </ul>

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

## **2.6. APERÇU SUR LE MAILLON COMMERCIALISATION DES PRODUITS DERIVES**

### **2.6.1. Acteurs de la commercialisation des produits dérivés du soja**

La commercialisation des produits dérivés du soja est réalisée par différentes catégories d'acteurs au Togo. Ces auteurs évoluent individuellement ou en groupes (coopératives). Ils se classent en entreprises formelles et en entreprises informelles. Il faut noter que les transformateurs s'impliquent dans la commercialisation et jouent le rôle de grossistes et de détaillants. Il existe également des associations ou ONG qui s'impliquent dans la promotion des produits dérivés en général et des produits dérivés des farines en particulier. Certaines ONG et associations interviennent aussi dans la commercialisation des produits dérivés mais à titre de promotion des produits

Le réseau de distribution fait intervenir des distributeurs tels que les pharmacies, les supermarchés, les boutiques, les points de vente d'hôtels ou de centres d'hébergements, les vitrines des produits du terroir (COTPAT), les points de promotion des produits transformés localement (BoBar de l'Association OADEL) ; les distributeurs ambulants (à travers les artères des villes et centre de consommation), les détaillants, etc.

### **2.6.2. Commercialisation des produits dérivés du soja**

#### **2.6.2.1. Analyse de l'offre et de la demande des produits dérivés**

##### **☞ Analyse de l'offre des produits dérivés**

Les principaux produits dérivés du soja sont les farines enrichies en soja (farines pour enfants et farines pour adultes), le soja torréfié, le tourteau de soja, les fromages et viande de soja, l'huile de soja et le lait de soja. L'analyse de l'offre et de la demande des produits dérivés est faite par produit.

##### **→ Fromages et viandes de soja**

L'offre de fromage et des viandes vient des unités artisanales détenues par les femmes. Les travaux se réalisent dans les domiciles des entrepreneurs, dans les marchés ou les lieux de vente. L'offre du fromage est plus élevée en période de récolte (Novembre-Janvier).

Selon les entreprises rencontrées, l'offre de fromages et viandes couvre de manière globale la demande. Cependant, par moments, on constate des pénuries sur le marché de consommation, l'offre ne parvient pas à couvrir la demande par moments. La production est réalisée en tenant compte des besoins de leur clientèle ce qui évite des situations de méventes.

Le fromage et viandes de soja sont consommés comme des produits de substitution aux protéines animales (viandes, œufs). Certains consommateurs les préfèrent de nos jours aux viandes et œufs compte tenu de leur richesse et bienfaits sur la santé humaine et aussi à cause du régime végétarien. Ainsi ils sont consommés directement dans différents mets (riz, pâte, fofou, etc...). Ils sont utilisés dans la préparation de sauces ou de fritures. On les consomme aussi dans les lieux de vente de boisson locale à base du sorgho aussi bien au nord du pays que dans les quartiers périphériques de Lomé.

##### **→ Lait de soja**

L'offre du lait du soja est inférieure à sa demande sur le marché. Cette situation se justifie surtout par le fait que les transformateurs/trices limitent les quantités produites pour plusieurs raisons : faible connaissance des demandeurs, un réseau de vente peu performant, l'utilisation des outils artisanaux qui limitent les capacités de production des entreprises, les difficultés de conservation du produit (le lait produit est consommé le même jour). Le lait de soja est consommé aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain.

### → Farines enrichies en soja

Les farines se présentent comme deuxième groupe le plus répandu de produits dérivés de soja après les fromages et viandes. A ce jour les farines produites ne couvrent pas la demande et on assiste à des pénuries sur le marché. Il est important de signaler que les entreprises produisent en fonction de leur demande. L'offre serait supérieure à la demande si les actions publicitaires sont menées par les entreprises productives.

### → Huile de soja

Moins répandue sur le territoire national par rapport aux autres huiles, l'huile de soja est relativement connue du marché togolais. Il s'agit d'une huile brute (vierge) qui doit être raffinée pour une compétitivité avec les huiles importées disponibles. Certaines huiles ont des noms propres tandis que d'autres ne sont pas dénommées.

### → Soja torréfié

Le soja torréfié est consommé par les aviculteurs et les transformateurs/trices de farines de Soja au Togo. Il entre dans la composition de la ration pour les volailles comme source de protéines en aviculture moderne (pondeuses, poulets de chairs). Selon les résultats d'enquêtes, l'offre couvre partiellement la demande.

### → Tourteaux de soja

L'offre du tourteau de soja est inférieure à la demande au Togo selon les provendiers et les aviculteurs. Il faut toutefois préciser que le tourteau de soja produit par les entreprises togolaises est de moindre qualité compte tenu de sa richesse en huile qui ne permet pas une bonne conservation.

## 2.6.2.2. Lieux de vente et proportion vendue sur le plan national

Les produits dérivés du soja sont vendus en différents endroits. Ces lieux sont consignés dans le tableau 58.

**Tableau 58 : Lieux de vente des principaux produits dérivés du soja**

Produits	Lieux de vente
Fromages, Viandes, lait de soja	Marchés locaux, endroits publics (écoles, églises, services, ateliers, etc...), vitrine du terroir, points de vente de boisson local, points de vente du riz préparé, artères de villes, etc.
Viande, huile de soja	Supermarchés, boutiques, vitrine du terroir, etc.
Farines enrichies en soja	Supermarchés, boutiques, pharmacies, centres de santé /maternités, vitrine du terroir, etc.
Soja torréfié, tourteaux de soja	Site de production, provenderies, etc.

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Il faut signaler la vente directe par les transformateurs/trices. Les jeunes filles aident aussi leurs parents ou tuteurs dans la vente.

## 2.6.2.3. Période de vente, Prix de vente et habitudes d'achat

Les produits dérivés de soja sont vendus en tout moment de l'année. Les prix de vente varient en fonction des produits.

**Tableau 59 : Prix de vente des principaux produits dérivés dans les marchés togolais en FCFA**

Produits	Prix de vente	Observations
Fromage	25	Morceau de quelques grammes
Brochette	25 - 100	Baguette
Viande	1000 – 1200	-
Farines enrichies en soja	1) 425 – 450	Sachet de 400 g (pour enfant et adulte)
	2) 600	
	3) 300 - 600	Sachet de 500 grammes
Lait de soja	250 – 300	Emballage de 50 cl
	700 – 750	Emballage de 150 cl
Huile de soja	1000	Emballage de 0,5 litre
	1100- 1200	Emballage de 1 litre
	2000	Emballage de 1litre
	5000	Emballage de 5 litres
Soja torréfié	350	1 Kilogramme
	320 (soja Nyo)	1 kilogramme

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Les produits dérivés sont achetés par les consommateurs en détail (un ou quelques unités). Ils sont vendus aux détaillants en gros.

#### 2.6.2.4. Exportation des produits dérivés

Les produits dérivés du soja sont consommés dans leur quasi-totalité par la population togolaise. Quelques petites quantités de farines enrichies en soja sont exportées dans la sous-région par l'entreprise Soja Nyo Sarl et l'unité semi-industrielle Epsilon.

#### 2.6.4.5. Analyse genre

La commercialisation des produits transformés est réalisée par les hommes et les femmes. On note une exclusivité féminine dans la vente des produits tels que le fromage et les brochettes de soja. Presque 100 % des vendeurs de fromages et brochettes sont des jeunes filles ou des femmes. La vente des autres produits (huile, farine, etc...) est réalisée aussi bien par les hommes que par les femmes.

#### 2.6.5. Analyse FFOM de la commercialisation des produits dérivés de soja

L'analyse FFOM de la commercialisation des produits dérivés sont consignés dans le tableau 60.

**Tableau 60 : Analyse FFOM de la commercialisation des produits dérivés de Soja**

Forces	
<b>Faiblesses</b>	→ Insuffisance d'actions marketing (méconnaissance des produits par les consommateurs, mauvaise présentation des produits : emballages, absence de date de production et de péremption, température de conservation, etc....) ;
	→ Difficultés de conservation de certains produits (lait) ;
	→ Qualité douteuse de certains produits dérivés produits traditionnellement ;
	→ Concurrence des produits importés (huile de soja, farines pour enfants et adultes) ;
	→ Circuits de distribution non adaptés
<b>Opportunités</b>	→ Existence d'une demande forte (population forte) ;
	→ Environnement juridique favorable (possibilité d'exporter les produits dérivés dans la sous-région) ;
	→ Cadre juridique favorable ;
	→ Richesse confirmée par plusieurs études des produits dérivés en protéines.
<b>Menaces</b>	→ Insuffisance de moyens de l'ITRA pour le contrôle des produits mis sur le marché ;
	→ Insuffisance de recherche sur les produits dérivés mis sur le marché ;
	→ Absence de contrôle des produits mis en vente par l'ITRA ;
	→ Circulation d'informations contradictoires sur la valeur et la qualité des produits ;
	→ Cadre institutionnel très peu développé (Seules OADEL et COTPAT font la promotion des produits locaux en général.

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

## 2.7. APERÇU SUR LA STRUCTURE DES PRIX DU SOJA ET CONTRIBUTION DE LA FILIERE AU PIB NATIONAL

### 2.7.1. Structure du prix du Soja

La structure des prix illustre et permet d'apprécier les composantes du prix du producteur au consommateur ou à l'exportation par unité de poids (kg ou tonne). Elle est présentée par kilogramme de soja grain vendu ou de soja grain transformé.

#### 2.7.1.1. Structure des prix du Soja grain

##### ☞ Structure des prix du Soja bio

La structure du prix dans la filière soja biologique est présentée par circuit de commercialisation.

##### → Structure du prix à l'exportation du soja bio dans le circuit direct

La structure du prix FOB (prix à l'exportation) du Soja biologique indique que tous les acteurs du circuit direct à savoir les producteurs et les exportateurs tirent profit de leurs activités (Tableau 61).

**Tableau 61 : Structure des prix de soja bio dans le circuit direct de commercialisation au Togo**

Acteurs	composantes	Valeur (F CFA/Kg)	Pourcentage
Producteur	Coût de production	173	58%
	Coût de transaction	0	
	Marge Nette	56	19%
	Prix moyen de vente	229	
Exportateur	Prix moyen d'achat	229	
	Coût de transaction	61,5	21%
	Marge Nette	8,5	3%
	Prix de vente	299	100%

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Les résultats révèlent que le coût de production du soja bio représente plus de la moitié du prix à l'exportation qui est de 299 FCFA/Kg. La marge nette dégagée par le producteur est nettement supérieure à la marge nette dégagée par l'exportateur qui pourra cependant, réaliser d'important profit, si la quantité exportée est grande. Ces marges représentent respectivement 19% et 3% du prix à l'exportation. L'importance relative de la marge du producteur se justifie aussi par la concurrence entre les exportateurs et l'approvisionnement des acheteurs béninois et nigériens sur le marché. Le prix FOB est de 299 000 FCFA / tonne soit 455,8 Euros / tonne. Ce prix est inférieur au prix du soja biologique dans la zone Union Européenne où les prix Coûts Assurance Fret (CAF) / tonne varient de 500- 600 Euros. Ceci justifie l'évolution croissante des exportations de soja biologique du Togo vers la zone UE.

##### → Structure du prix du soja bio à l'exportation dans le circuit court

La structure du prix de vente moyen du soja biologique à l'exportation dans le circuit court montre que tous les acteurs notamment le producteur, le collecteur et l'exportateur ont des marges bénéfiques variées de leurs activités (Tableau 62). Ainsi, Les coûts de transaction représentent une partie non négligeable du prix de vente à l'exportation (23%). Le producteur dégage au Kilogramme la marge la plus importante (15%) suivi de l'exportateur (2%) et du collecteur (1%). Ce circuit est moins avantageux pour le collecteur et l'exportateur en termes de marge. Il sera cependant, intéressant pour un exportateur qui dispose d'un réseau de collecteurs et pourra assurer la production d'une plus grande quantité.



**Tableau 62 : Structure du prix du soja bio dans le circuit court**

Acteurs	Composantes du prix	Valeurs (F CFA/ Kg)	Pourcentage
<b>Producteur</b>	Coût de production	173	58%
	Coût de transaction	0	
	Marge Nette	46	15%
	Prix moyen de vente	219	
<b>Collecteur</b>	Prix moyen d'achat	219	
	Coût de transaction	33,7	11%
	Marge Nette	4,3	1%
	Prix moyen de vente	257	
<b>Exportateur</b>	Prix moyen d'achat	257	
	Coût de transaction	34,8	12%
	Marge Nette	7,2	2%
	Prix de vente	299	100%

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

### ☞ Structure des prix du Soja conventionnel dans le circuit court

Le tableau 63 suivant présente la structure du prix moyen de vente du soja grain conventionnel en détail par un grossiste / détaillant dans les marchés urbains de Lomé.

**Tableau 63 : Structure du prix en détail du soja conventionnel (Marchés urbains de Lomé)**

Acteurs	Composante des prix	Valeurs (FCFA)/Kg	Pourcentage
<b>Producteur</b>	Coût de production	173	66%
	Coût de transaction	0	
	Marge Nette	31	12%
	Prix moyen de vente	204	
<b>Collecteur (Acheteur local)</b>	Prix moyen d'achat	204	
	Coût de transaction	15,5	6%
	Marge Nette	7,5	3%
	Prix moyen de vente	227	
<b>Grossiste / détaillant</b>	Prix moyen d'achat	227	
	Coût de transaction	25	9%
	Marge Nette	12	5%
	Prix de vente	264	100%

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Les résultats indiquent que les coûts de production représentent la partie la plus importante du prix au consommateur (66%) suivis de la marge nette au producteur qui s'élève à 12%. La marge nette du grossiste/détaillant (12 FCFA/Kg) est supérieure à celle du collecteur qui est de 7,5 FCFA/Kg représentant 3% du prix de vente. Tous les acteurs du circuit dégagent une marge nette positive de leurs activités.

Ainsi, on déduit que le prix de vente du soja conventionnel sur le marché togolais est en moyenne de 264 000 FCFA/tonne soit 402,46 Euros / tonne. Ce prix est nettement supérieur au prix de vente moyen (prix Coût Assurance Fret : CAF) du soja conventionnel dans la zone Union Européenne qui est en moyenne de 300 Euros/tonne au cours de la campagne agricole 2014/2015 et celle de 2015/2016 en cours.

De même, ce prix est supérieur au prix de vente moyen du soja conventionnel dans la sous-région notamment au Bénin qui est de 250.000 FCFA/la tonne. A ce prix, le soja conventionnel n'est ni compétitif sur le marché européen, ni sur le marché ouest-africain. Ce qui justifie la baisse drastique de ses exportations ces dernières années.

Sur le marché américain, la tonne de soja a coûté au cours des six derniers mois en moyenne 327,69 dollars soit 163 849 F CFA. Le soja togolais ne peut non plus être compétitif sur ce marché.

## 2.7.1.2. Structure des prix des produits dérivés

### ☞ Structure des prix du lait de soja

La structure du prix à la consommation du lait de soja souligne suivant les données du tableau 64 que le producteur et le transformateur exercent des activités rentables.

**Tableau 64 : Structure du prix à la consommation de lait de soja sur les marchés togolais**

Acteurs	Composante du prix	Valeurs (FCFA)/Kg	Pourcentage
<b>Producteur</b>	Coût de production	173	5%
	Coût de transaction	0	
	Marge Nette	31	1%
	Prix moyen de vente	204	
<b>Transformateur</b>	Prix moyen d'achat	204	
	Coût de transaction et de transformation	1498	43%
	Marge Nette	1798	51%
	Prix de vente	3500	100%

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Le producteur dégage une marge nette égale à 31 FCFA/Kg alors que le transformateur se procure une marge de 1 798 FCFA sur le même kilogramme de soja transformé. Cette marge représente la plus importante partie du prix de vente (51%) et s'explique par la création de valeur ajoutée par le transformateur. Elle est suivie par les coûts de transformation qui s'évaluent à 1 498 F CFA en moyenne par kilogramme soit 43% du prix de vente. Le coût de production du soja est de 5% du prix de vente et la marge nette du producteur représente 1%.

### ☞ Structure des prix du Soja torréfié

La structure du prix du soja torréfié illustrée dans le tableau 65 fait remarquer que c'est une activité dont le bénéfice est positif pour tous les acteurs de cette chaîne de valeur.

**Tableau 65 : Structure du prix de vente du soja torréfié**

Acteurs	Composante des prix	Valeurs (FCFA)/Kg	Pourcentage
<b>Producteur</b>	Coût de production	173	54%
	Coût de transaction	0	
	Marge Nette	31	10%
	Prix moyen de vente	204	
<b>Transformateur</b>	Prix moyen d'achat	204	
	Coût de transaction	9,5	3%
	Coût de transformation	49,7	16%
	Marge Nette	54,8	17%
	Prix de vente	318	

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Les marges nettes du producteur du soja grain et du soja torréfié ne sont pas excessives et représentent 10% et 17% du prix de vente. Le coût de la production du soja grain représente 54% du prix de vente du soja torréfié contre 16% pour le coût de transformation. Il est à remarquer que le transformateur rentabilise ses charges à plus de 100% dans cette chaîne de valeur.

### ☞ Structure des prix du fromage de soja

La structure du prix à la consommation du fromage du soja indiqué dans le tableau 66 révèle que les acteurs de cette chaîne de valeurs dégagent des profits de leurs activités.

**Tableau 66 : Structure du prix de vente du fromage de soja au consommateur**

Acteurs	Composante des prix	Valeurs (FCFA)/Kg	Pourcentage
<b>Producteur</b>	Coût de production	173	23%
	Coût de transaction	0	
	Marge Nette	31	4%
	Prix moyen de vente	204	
<b>Transformateur</b>	Prix moyen d'achat	204	
	Coût de transaction	0	0%
	Coût de transformation	339,5	46%
	Marge Nette	199	27%
	Prix de vente	742,5	

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

La marge nette du transformateur représente 27% du prix de vente contre celle du producteur du soja grain qui représente 4%. Les coûts de transformation représentent la grande partie du prix de vente du fromage. Ils s'élevaient à 46% du prix de vente et sont suivis respectivement de la marge nette du transformateur (27%), du coût de production du producteur (23%) et de la marge nette du producteur qui est de 4 %.

#### ☞ Structure des prix de l'huile de soja

La structure du prix à la vente de l'huile produite à partir d'un kg de soja se vend en moyenne à 385 FCFA soit environ le prix du tiers (1/3) du litre.

**Tableau 67 : Structure du prix de vente à la consommation de l'huile de soja au Togo**

Acteurs	Composante du prix	Valeurs (FCFA)/Kg	Pourcentage
<b>Producteur</b>	Coût de production	173	45%
	Coût de transaction	0	
	Marge Nette	31	8%
	Prix moyen de vente	204	
<b>Transformateur</b>	Prix moyen d'achat	204	
	Coût de transaction	6	2%
	Coût de transformation	73	19%
	Marge Nette	102	27%
	Prix de vente	385	

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Les coûts de transformation, la marge nette du transformateur, les coûts de production du soja grain et la marge nette du producteur représentent respectivement 35%, 34%, 26% et 5% du prix de vente de l'huile au consommateur. La marge nette du transformateur est de 7,3 fois celle du producteur du soja grain.

#### ☞ Structure des prix du tourteau de soja

Le tourteau issu de la transformation d'un kilogramme de soja grain est de 0,8 kg et se vend dans l'ordre de 334 FCFA à l'aviculteur selon les données du tableau 68.

**Tableau 68 : Structure du prix de vente du tourteau de soja**

Acteurs	Composante des prix	Valeurs (FCFA)/0,8Kg	Pourcentage
<b>Producteur</b>	Coût de production	0	
	Coût de transaction	0	
	Marge nette	0	
	Prix moyen de vente	0	
<b>Transformateur</b>	Prix moyen d'achat	0	
	Coût de transaction	6	2%
	Coût de transformation	82	25%
	Marge nette	48	14%
	Prix de vente	334	

Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016

Le tourteau émanant de la transformation du Soja en huile, aucune composante du producteur n'est prise en compte. Le coût de transformation et de transaction ne représente que respectivement 2% et 25% du prix de vente. La marge nette est égale à 48 FCFA.

L'analyse des prix des produits dérivés montre des écarts importants entre la marge nette du producteur et celle du transformateur. Ils sont présentés dans le tableau 69.

**Tableau 69 : Comparaison des marges nettes des producteurs/transformateurs (FCFA/Kg)**

Produits dérivés	Marge du producteur du soja brut	Marge du transformateur	Ratio Marge transformateur / Marge producteur
Lait de soja	31	1 798	58
Soja torréfié	31	54,8	1,76
Fromage de soja	31	199	6,4
Huile de soja	31	102	32,32
Tourteau de soja	-	48	-

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

La transformation crée de la richesse à travers différentes chaînes de valeurs. La plus importante richesse par kilogramme est créée dans la chaîne de valeur lait de soja, suivie des huiles et tourteau, du fromage et du soja torréfié. Cependant, il faut remarquer que la chaîne de valeur lait de soja connaît le problème de conservation du produit et l'utilisation d'équipements trop traditionnel. Les quantités transformées sont strictement contrôlées de ce fait par les opérateurs.

Il est possible de proposer de meilleurs prix aux producteurs en se basant sur la transformation locale de qualité. Afin de booster la production, une meilleure répartition des profits pourra être envisagée. Ceci à travers des cadres de concertations entre les acteurs, une volonté des transformateurs d'améliorer les prix d'achat aux producteurs et la promotion des systèmes de contractualisation entre producteurs et transformateurs.

## 2.7.2. Contribution globale de la filière à la création de la richesse au plan national

La contribution de la filière soja à la création de la richesse au plan national est déterminée en tenant compte des valeurs ajoutées créées au niveau de chaque maillon. Elle est récapitulée dans le tableau 70 ci-dessous.

**Tableau 70 : Répartition de la valeur ajoutée créée dans la filière**

Maillon	Estimation de la valeur ajoutée créée (FCFA)	Part dans la filière
Production	807 142 800	48,85%
Transformation	664 567 000	40,22%
Commercialisation	180 414 531	10,92%
<b>Ensemble de la filière</b>	<b>1 652 124 331</b>	<b>100%</b>

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Ainsi, la contribution de la filière soja à la création de la richesse nationale pour l'année 2015 est donc estimée à 1 652 124 331 FCFA. Cette valeur ajoutée créée est estimée à 807 142 800 FCFA pour le maillon production, 664 567 000 FCFA pour le maillon transformation et 180 414 531 FCFA pour le maillon commercialisation. Le tableau révèle donc que la grande partie de la richesse créée dans la filière soja en 2015 (48,85% de la valeur ajoutée totale) provient du maillon production. La faible valeur ajoutée créée au niveau du maillon transformation peut s'expliquer par le fait qu'elle est encore faible au Togo malgré une amélioration constatée ces dernières années. Par ailleurs, cette faible valeur ajoutée du maillon transformation peut également s'expliquer par le fait que l'étude n'a pris en compte que quatre produits dérivés dans le calcul de cette valeur ajoutée. Des chaînes de valeur comme la farine de soja, les biscuits, la viande de soja etc. n'ont pas été considérées.

## **2.8. ANALYSE DE LA COMPETITIVITE DE LA FILIERE SOJA**

La compétitivité du soja brut et de ses produits dérivés dénote de leur capacité à accroître leur part de marché aussi bien sur le marché national qu'international. Ce qui suppose leur aptitude à procurer des bénéfices et bien se positionner sur le marché. Cette aptitude du soja et de ses produits dérivés se mesure par rapport à leur prix et qualité. Ces derniers sont les critères prioritaires de la présence durable au niveau des marchés intérieur et extérieur.

### **2.8.1. Analyse de la compétitivité au niveau des critères de qualité**

#### **2.8.1.1. Analyse des critères de qualité intrinsèque du Soja du Togo**

En termes de qualité intrinsèque, le soja est une légumineuse dont les grains sont riches en protéines. En général, il contient en moyenne :

- 30 à 40% de protéines ;
- 20% de lipides ;
- 35% de glucides dont 20% de fibres ;
- 5% de minéraux et vitamines.

Le soja produit au Togo est relativement conforme à cette référence selon une étude réalisée par ADA Consulting Africa sur la filière Soja à NIOTO en 2012.

Par contre, une partie de la production de soja biologique togolais est confrontée aux problèmes de qualité (découverte de taux de glyphosates supérieur à la norme acceptable dans les échantillons) dans la zone Union européenne notamment en Italie avec comme conséquence des difficultés d'écoulement par certains exportateurs depuis Mars 2016.

#### **2.8.1.2. Analyse des critères physiques de qualité du Soja du Togo**

Selon les acteurs du marché local, le soja brut vendu par les producteurs/trices contient des impuretés qui compromettent sa qualité physique. On y trouve des petits cailloux, des mottes de terres, des débris d'enveloppes de soja et des grains de soja noircis. Ces impuretés proviennent d'une mauvaise réalisation des opérations post récolte (battage à même le sol ou sur des bâches déchirées, soja mal vanné et mal trié) ou des récoltes tardives (pour les grains noirs). Ainsi, la majorité des producteurs/trices ne font pas beaucoup d'effort pour le respect des caractéristiques suivantes : teneur en eau (10 à 14%), grains cassés (max. 3%), corps étrangers (max. 4%), grains défectueux (max. 3%). Ces insuffisances amènent les collecteurs intermédiaires à engager des opérations de purification du soja avec comme conséquence des pertes de poids et des coûts de revient élevés.

Le soja cultivé au Togo est en concurrence avec les productions des pays de l'Amérique latine, exportateurs de soja (Brésil, Argentine, Paraguay, etc.) et des pays de l'Asie notamment la Chine et l'Inde. Avant son entrée sur les marchés internationaux et sous régionaux, le soja est débarrassé de ces impuretés ce qui lui donne une meilleure appréciation (grains de taille moyenne, absence d'impuretés, etc....).

De même, les tailles des grains sont acceptables sur le marché international et sous régional cependant, elles sont jugées très petites par rapport aux tailles normales exigées.

### **2.8.2. Analyse de la compétitivité au niveau du prix**

Malgré les rendements relativement faibles obtenus, les prix payés aux producteurs/trices quels que soit la période de vente (récolte, pré soudure, soudure) permettent de couvrir les coûts de production sur le plan national. Ceci contribue à maintenir et à augmenter la production au niveau des producteurs/trices. Les acteurs béninois et Nigériens régulièrement observés sur les marchés du soja au Togo notamment dans les marchés frontaliers (Tchamba, Est Mono, etc.) entre 2008 et 2015 explique la compétitivité du soja togolais. De plus, le soja togolais est exporté dans la région

ouest africaine où il concurrence outre les productions béninoises et nigérianes, les productions malienne, nigérienne, burkinabè, ghanéenne, etc.... sur leur propre marché.

Cependant, cette compétitivité s'est révélée fragile pour les acteurs de la filière au cours de cette campagne (2015-2016) où le soja conventionnel togolais paraît trop cher sur le marché international et dans les marchés de la région ouest africaine comme signaler dans la structure des prix du Soja conventionnel dans le circuit court.

Par ailleurs, le prix du soja conventionnel a connu une chute dans les marchés locaux en Avril 2016 au lieu de continuer à monter. Cette chute persiste et oblige certains collecteurs à vendre à des prix inférieurs aux prix d'achat au cours de ces derniers mois. Cette chute s'explique par les raisons suivantes :

- la chute des prix sur le marché international du soja conventionnel ;
- les bons niveaux de production enregistrés au Bénin (les acheteurs béninois n'ont pas été présents dans les marchés togolais au cours de cette campagne) et dans les autres pays de la sous-région ;
- la chute de la valeur du Naira qui rend le soja togolais moins compétitif sur le marché Nigérian.

Quant au maillon transformation, les produits dérivés permettent aux acteurs de dégager des marges nettes assez suffisantes. La plupart des produits ne parvient pas pour l'instant à couvrir la demande (exemple des tourteaux de soja), pour d'autres le marché potentiel existe sur le plan national et sous régional. Afin de satisfaire ce marché, les entreprises de transformations doivent moderniser leur production, assurer des productions respectant les mesures d'hygiène et de sécurité alimentaire, bien emballer les produits, les étiqueter et les certifier. Ces dispositions permettront de mettre sur le marché national et sous régional des produits concurrentiels.

Des actions doivent être menées à plusieurs niveaux de la filière par les acteurs directs et indirects pour une amélioration de la compétitivité de la filière au plan national, dans la sous-région et sur le marché international à travers une amélioration des rendements tout en maîtrisant les coûts de production, une réduction des coûts de transaction et une production de qualité (tant dans la production du soja biologique que du soja conventionnel).

## **2.9. FINANCEMENT ET ENCADREMENT DE LA FILIERE**

### **2.9.1. Financement de la filière Soja au Togo**

Les structures financières qui interviennent dans le financement de la filière sont principalement les SFD de proximité, quelques banques qui accordent une certaine confiance aux différents acteurs et quelques mécanismes de financement mis en place par l'Etat et les Partenaires Techniques et Financiers (PTF).

#### **2.9.1.1. Financement de la filière Soja au Togo à travers les SFD**

Les crédits adaptés au rythme de la filière ne sont pas développés. Cependant, les IMF et les banques accordent en général des crédits de campagnes à certains groupements de producteurs sous la couverture de certaines structures privées qui se portent garantes pour l'achat des produits à la récolte avec un contrat d'achat signé.

Les IMF, dans l'exercice du financement de la filière, ont développé avec certains acteurs des systèmes de financement qui sont :

##### **☞ Crédit intrants**

Les IMF accordent des crédits aux structures privées (exportateurs et/ ou collecteurs) et organisations paysannes pour l'achat des intrants. Ces intrants sont fournis aux producteurs qui ont un contrat avec ces structures et les coûts d'acquisition sont déduits à la vente des montants à payer. Le principal intrant fourni est la semence.

Ce système permet aux producteurs de bien démarrer la campagne par la garantie des intrants. En plus, toute chose égale par ailleurs, ils obtiennent de bons rendements et peuvent donc rembourser les crédits contractés. Il évite aussi le détournement des crédits.

##### **☞ Crédit avec couverture de garantie au Togo**

Ce mécanisme est souvent utilisé dans le cadre des projets de développement qui placent des fonds de garantie incitant ainsi l'IMF à accorder des crédits aux bénéficiaires des projets en question. Ce type de fonds de garantie accompagné d'appui technique est souvent placé dans un système de type partenarial tripartite, composé d'une OP, d'une IMF et d'une structure d'appui conseil en dehors des partenaires techniques (bailleurs) qui mettent le fonds en place.

##### **☞ Crédit à système tripartite**

C'est un système de crédit de type partenarial tripartite, composé d'une OP, de l'IMF et d'une structure d'appui conseil en dehors d'une société de commercialisation qui s'engage à payer le produit récolté avec le soutien de l'IMF.

Ces différents systèmes utilisés ont donné des résultats satisfaisants, ce qui a permis leur appropriation.

D'une manière générale le taux d'intérêt des différents types de crédit se situe entre 9 et 18% en fonction du système de crédit.

#### **2.9.1.2. Financement de la filière Soja au Togo à travers quelques banques**

Des banques interviennent dans le financement de la filière soit à travers le refinancement des IMF ou par le financement de la commercialisation. Elles sont :

##### **☞ ORA-BANK**

C'est une institution bancaire qui a une expérience dans le financement de la commercialisation du soja au Togo. En effet, elle est le partenaire financier de la société Bio4ever avec une ligne de

crédit variant entre 300 000 000 et 500 000 000 de fcfa. Selon les informations, elle est prête pour l'appui d'autres structures assez crédibles dans la filière notamment dans le maillon transformation.

#### ☞ **Union Togolaise de Banque (UTB)**

Cette banque abrite le fonds Koweitien qui vise à soutenir les producteurs, les organisations de producteurs et les entreprises par l'octroi de crédit dans les filières agricoles porteuses dont le soja. La durée de ce crédit dont le montant maximal est de 25 000 000 F CFA dépend des activités de l'opérateur et n'excède en général pas quatre (4) ans. Les activités financées couvrent les maillons production, commercialisation et transformation.

#### ☞ **ECOBANK-TOGO**

ECOBANK-TOGO intervient dans la commercialisation en soutenant le système de warrantage développé par l'Union des Agriculteurs de la Région des Plateaux (UAR-P). Elle appuie également certains commerçants/tes.

#### ☞ **Banque Togolaise pour le Commerce et l'Industrie (BTCI)**

Tout comme les autres banques, elle n'intervient que dans la commercialisation du Soja.

### **2.9.1.3. Financement de la filière Soja au Togo à travers les mécanismes financiers**

L'Etat dispose d'autres mécanismes de financement de la filière Soja au Togo, ils sont :

- ☞ Programme d'Appui au Développement à la Base (PRADEB) ;
- ☞ Programme National de Promotion de l'Entreprenariat Rural (PNPER) ;
- ☞ Projet d'Appui à l'Employabilité et l'Insertion des Jeunes dans les Secteurs Porteurs (PAEIJ-SP) ;
- ☞ Fonds d'appui aux Initiatives Economiques des jeunes (FAIEJ) ;
- ☞ Fonds National de finance Inclusive (FNFI) ;
- ☞ Fonds compétitifs du Projet d'Appui au Secteur Agricole (PASA) ;
- ☞ Fond Kowétien ;
- ☞ Etc.

### **2.9.2. Appui technique à la filière Soja au Togo**

L'encadrement et les appuis techniques sont donnés par les différents acteurs cités dans les parties des acteurs au niveau des différents maillons. Les formes d'appuis à la filière sont :

- ☞ Appui technique à l'amélioration de la culture du Soja ;
- ☞ Recherche variétale plus performante ;
- ☞ Recherche sur les technologies de transformation améliorées ;
- ☞ Vulgarisation des paquets technologiques de haute productivité ;
- ☞ Formation des producteurs, des transformateurs et des commerçants/tes ;
- ☞ Appuis institutionnel et technique ;
- ☞ Appuis en commercialisation.
- ☞ Etc.



## **2.10. DONNEES DISPONIBLES ET REPONSES AUX PREOCCUPATIONS D'ORDRE TRANSVERSAL**

### **2.10.1. Genre**

Au Togo, les deux sexes sont représentés dans la filière soja et ceci dans tous les maillons. Dans le maillon production, les femmes représentent 12% contre 88% d'hommes (DSID, 2016). Dans les ménages dirigés par les hommes, les femmes apportent un appui précieux dans la réalisation des activités. Elles sont plus représentées au niveau des opérations culturelles telles que le semis, et surtout dans les opérations post-récolte (récolte, battage, vannage, transport et la vente).

Les ménages des deux sexes sont confrontés aux mêmes problèmes dans le maillon production, cependant, il faut préciser que les problèmes liés à l'accès à la terre, aux sources de financement et aux renforcements de capacités sont plus accentués au niveau des femmes.

De même, aussi bien les hommes que les femmes sont représentés dans le maillon commercialisation du soja grain. Cependant, les femmes sont plus nombreuses dans les marchés physiques aussi bien ruraux qu'urbains. Elles sont des collectrices locales, des grossistes rurales, des grossistes urbaines et des détaillantes. Elles utilisent les bols dans les transactions. En revanche, les hommes achètent plus dans les magasins ou dans les villages à l'aide de balance. Ils achètent des quantités plus importantes et les exportent ou les revendent aux exportateurs. Il est à remarquer que les entreprises commerciales d'exportation vers les marchés sous régionaux et internationaux appartiennent aux hommes. La commercialisation du soja biologique est détenue essentiellement par les hommes alors que les femmes sont majoritairement représentées dans la filière soja conventionnel.

Au niveau du maillon transformation, les femmes sont également très représentées. Elles détiennent à près de 100% les unités de production de fromage et de viande de soja et à 36% les autres entreprises de transformation du soja (en soja torréfié, huile, farines, produits cosmétiques, thérapeutiques, etc.), (Dovi, 2016). Les contraintes qui entravent leur activité sont relatives à l'insuffisance de financement, d'équipements de transformation modernes et de renforcements de capacités techniques sur le respect des normes sanitaires dans les processus de transformation.

Globalement, les femmes sont assez bien représentées dans la filière. Néanmoins, un certain nombre de réponses doivent être apportées aux goulots d'étranglement évoqués afin de les aider à mieux exercer leurs activités. Dans ce sens, certaines actions sont déjà menées ou sont en cours en faveur des transformatrices de soja ou de leur groupement à travers les programmes et projets du ministère du développement à la base, de l'artisanat, de la jeunesse et de l'emploi des jeunes, du ministère de l'action sociale, de la promotion de la femme et de l'alphabétisation, de la Coordination Togolaise des Organisations Paysannes et Producteurs (CTOP), de la FAO, etc.... Ces actions doivent être renforcées et étendues à plus de transformatrices pour une meilleure prise en compte du genre dans la filière.

### **2.10.2. Emploi des jeunes**

Les jeunes sont présents dans la filière soja à un taux intéressant. Ce taux peut être estimé à au moins 35% au niveau de tous les maillons. Les jeunes hommes et femmes s'intéressent davantage à la filière soja au Togo compte tenu de la rentabilité des activités de production, de la commercialisation et de la transformation.

Dans tous les maillons, les activités autour de la filière sont considérées comme activité principale des jeunes ou alors elles font parties d'un ensemble d'activités. Ainsi dans le maillon production, les producteurs de soja sont impliqués dans la production d'autres cultures suivant les saisons. Dans le maillon commercialisation, les jeunes acheteurs et vendeurs de soja font également l'achat vente d'autres produits. Dans le maillon transformation, il existe des jeunes qui transforment uniquement le soja et d'autres qui transforment le soja et autres produits agricoles.

La filière soja se développe autour de clusters assez structurés promus par les intermédiaires, les exportateurs ou les transformateurs. La plupart des responsables et personnels de ces entreprises formelles ou informelles (agrégateurs) sont jeunes et sont dynamiques dans l'appui/ accompagnement des producteurs, le suivi des producteurs, la distribution des semences, la collecte et la centralisation du produit dans les villages et entre les villages et la ville. Ces activités exigent un dynamisme que les jeunes parviennent à supporter. Ainsi ils sont assez représentés dans le maillon commercialisation notamment dans les organisations qui apportent des appuis à la production.

Les projets sur la production, la commercialisation et la transformation du soja portés par les jeunes hommes et femmes dans le cadre de la mise en œuvre du Programme d'Appui au Développement à la Base (PRADEB), du Projet d'Appui à l'Employabilité et l'Insertion des Jeunes dans les Secteurs Porteurs (PAEIJ-SP), du Fonds d'appui aux Initiatives Economiques des jeunes (FAIEJ) et du Fonds National de finance Inclusive (FNFI) initiés par le Ministère du Développement à la Base reçoivent une attention particulière et sont financés. De même les projets des jeunes sur la filière soja au niveau du Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de l'Hydraulique dans le cadre de la mise en œuvre du Projet d'Appui au Secteur Agricole (PASA), du Programme National de Promotion de l'Entreprenariat Rural (PNPER) et la mise en œuvre du Fond Kowétien connaissent des suites favorables. Dans l'ensemble la filière créée ou consolide assez d'emplois pour les jeunes au Togo.

### **2.10.3. Emploi des Femmes**

L'emploi des femmes est assez bon dans la filière soja notamment au niveau des maillons transformation et commercialisation où elles sont très représentées. Généralement, elles gèrent de petites unités de transformation artisanale. Par ailleurs, elles sont souvent des grossistes, des collectrices locales et des détaillantes dans le maillon commercialisation. Dans le maillon production, seules 12% sont des femmes chefs de ménages qui détiennent au moins un champ de soja. Afin d'améliorer davantage le niveau de l'emploi des femmes dans la filière soja, les contraintes suivantes doivent être levées : problèmes d'accès des femmes à la terre, insuffisance de financement, utilisation d'équipements rudimentaires, etc... Des mécanismes d'accès à la terre, au financement et aux équipements modernes ou semi-modernes doivent être améliorés et facilités.

### **2.10.4. VIH / SIDA**

Le VIH/SIDA a des répercussions négatives sur la production agricole en général et celle du soja en particulier. Ces répercussions sont relatives à la réduction de la force de travail et de la main-d'œuvre, à la diminution des superficies cultivées, voire même la diminution des biens et actifs agricoles. Ceci aboutit à la baisse de la production agricole et donc du revenu. Bien que tous les maillons soient exposés à ce fléau, les personnes les plus vulnérables au niveau de la filière sont les commerçants et les transporteurs. Compte tenu de l'impact négatif de cette maladie sur l'homme, elle peut constituer un frein au développement de la filière. Pour limiter cet impact, il faut sensibiliser tous les acteurs de la filière sur le fléau. La mission propose que soit développée dans les thèmes de formation des producteurs, commerçants/tes et transformateurs/trices, des modules sur la transmission, les signes de la maladie, les dispositifs de traitement et les mesures de prévention. Il est à noter que des documents de formation sur le soja tels que le Farmer Business School de la GIZ sur le soja comportent déjà des modules similaires sur le VIH/SIDA.

Il est à préciser que les farines enrichies en soja permettent une amélioration de l'état nutritionnel des Personnes Vivant avec le VIH SIDA (PVVIH).

### **2.10.5. Handicap**

Les personnes handicapées sont présentes dans tous les maillons de la filière. Les handicaps sont dans la majorité de nature physique. Ces handicaps sont plus contraignants dans le maillon

production où ils limitent l'aptitude de travail des producteurs. Néanmoins, les handicaps ne doivent pas constituer un frein à l'entrepreneuriat dans la filière soja et dans le secteur agricole en général. Le projet pourra définir des mesures incitatives pour améliorer l'accès aux services aux personnes handicapées dans la filière soja.

### **2.10.6. Mesures environnementales et sociales dans la filière**

Le soja est une légumineuse qui enrichit le sol en matières fertilisantes. La majorité des producteurs/trices de soja n'utilisent pas les produits suivants : engrais chimiques et pesticides (fongicides, nématicides, insecticides) qui ont des effets sur l'environnement. Cependant, on constate l'utilisation de plus en plus croissante des herbicides dans la filière en réponse aux problèmes de la rareté de la main d'œuvre. Ceci pourra être à l'origine d'effets négatifs sur l'environnement.

Il est à remarquer dans le maillon production, le développement de la filière soja biologique destiné au marché international (20% de la production actuelle). Ce type de produit n'a pas d'effets négatifs sur l'environnement.

Dans le cadre de la commercialisation du soja grain, des sacs polyéthylène sont utilisés comme emballages pendant un certain. Ces sacs non biodégradables, à la fin de leur cycle de vie sont jetés dans la nature. Ils polluent ainsi l'environnement.

Dans le domaine de la transformation certaines unités utilisent les bois de chauffe et charbons de bois qui en fonction de leur quantité peuvent avoir des impacts plus ou moins sérieux sur l'environnement. Pour le fonctionnement de certains équipements dans les entreprises semi – industrielles et artisanales, le gaz oil, essence ou le courant électrique sont utilisés. Ainsi le fonctionnement de ces entreprises est à l'origine d'émissions de gaz à effet néfaste sur l'environnement. Aussi, pouvons-nous évoquer les eaux usées qui sont déversées dans la nature après la transformation de certains produits dérivés et qui polluent l'environnement.

La mission propose que les études d'impact socio-environnementales soient réalisées avant l'implantation des entreprises semi-industrielles ou industrielles. De même il est recommandé aux unités artisanales l'utilisation de foyers écologiques vulgarisés par les ONG et associations de protection de l'environnement telles que les Jeunes Volontaires pour l'Environnement et l'énergie solaire.

Dans l'ensemble, les trois maillons de la filière soja créent des revenus, des emplois et favorisent la cohésion sociale.

## **2.11. ANALYSE D'ETABLISSEMENT DES LIENS ENTRE LE SECTEUR AGRICOLE ET LES AUTRES SECTEURS**

### **2.11.1. Décentralisation et Collectivités territoriales**

La décentralisation est la responsabilisation des acteurs au niveau local. Elle permet de responsabiliser et d'impliquer les acteurs au niveau régional, préfectoral, cantonal ou villageois et favorise de meilleurs résultats dans les actions de développement. Dans le cadre de la mise en œuvre de ce projet et au nom de la décentralisation, les liens doivent être établis avec les Organisations de la Société Civile (OSC), les entreprises impliquées dans la filière, les structures publiques décentralisées pour la mise en œuvre des actions du projet. Elle favorisera la recherche de solutions par région, par préfecture et favorisera l'atteinte de meilleurs résultats. Aussi, les Organisations Paysannes, les Comités villageois de Développement, les directions régionales et préfectorales de l'Agriculture, de l'élevage et de l'hydraulique, les directions du commerce, de l'industrie, du tourisme et de la promotion du secteur privé devront-elles être impliquées. Les actions du projet dans tous les cas seront coordonnées par le Chef du Projet.

Au niveau local, l'implication des collectivités locales favorisera la définition de stratégies pouvant contribuer à lever des contraintes foncières par exemple, la contribution de la collectivité au développement de la filière, le choix des zones d'implantation des unités de transformation, les études d'impact social et environnemental. Aussi, pourrait-il être défini de commun accord la manière dont la filière pourra contribuer au développement des localités (villages, cantons, préfectures, régions) à travers des taxes de sortie des produits et des impôts, la mobilisation des fonds pour l'appui aux groupements/coopératives de producteurs/trices, transformateurs/trices et commerçants/tes, etc.

### **2.11.2. Techniques de l'Information et de la Communication (TIC)**

Les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) sont de nos jours un outil de développement indispensable. La filière soja pourra être développée de différentes manières avec les Technologies de l'Information et de la Communication. Les TIC sont déjà très utilisées dans les transactions internationales (envoi de contrats, discussions commerciales par mail, etc.....). Les réseaux sociaux : facebook, WhatsApp facilitent davantage les transactions et les discussions sur les produits agricoles.

Les TIC pourront permettre de :

- ✓ mettre en place une base de données sur la filière ; un cas d'application existe déjà au Togo. Il s'agit « Start-up Soja Décision » : c'est une application mobile d'aide à la plateforme recensant tous les acteurs de la filière soja, dans le but de les aider à améliorer leurs productions grâce aux échanges d'informations sur les différentes productions, notamment le type de semences, la zone de production, le rendement, etc... ; Se référer à l'association Jeunesse Technologie Développement (JTDEV) pour plus d'informations ;
- ✓ disposer des statistiques sur la filière ;
- ✓ présenter les échantillons de produits transformés ou du soja grain ;
- ✓ disposer des informations météorologiques et ainsi décider de la réalisation d'une opération culturale ;
- ✓ mettre en place des systèmes d'information de marché (SIM) par consultation d'un site web ou par réception de sms, la découverte de marchés locaux, internationaux et sous - régionaux sur le soja grain, les produits transformés et les semences ;
- ✓ mettre en place une plateforme d'information et de communication sur la filière soja : Activités réalisées sur le projet, résultats obtenus, évènements sur le projet / la filière, etc...
- ✓ développer des applications qui peuvent proposer des solutions aux producteurs de soja dans leurs champs ;
- ✓ chercher et faire de location d'équipements agricoles. Une application est déjà conçue au Togo dans ce sens (il s'agit d'AGRISOFT : plateforme web et mobile qui permet d'annoncer ou de louer du matériel agricole) ; Se référer à l'association Jeunesse Technologie Développement (JTDEV), promotrice du projet AGRI-HACK TALENT Togo du Centre Technique de Coopération Agricole rurale (CTA) ;
- ✓ Faire le e-commerce du soja.

Ces services seront facilités par un bon niveau d'accès à l'Internet d'où des partenariats avec les sociétés de téléphonie mobile, Togo Télécom et même le Ministère des Postes et Télécommunications et de l'Economie Numérique.

### **2.11.3. Aménagement du territoire**

L'aménagement du territoire est sous la responsabilité du service du plan qui est de faire les études périodiques autant au niveau national que régional, notamment les analyses régionales, les monographies, les atlas, les enquêtes, tout un tas de documentation qui regorgent d'informations autant économiques que sociales ou physiques, que peuvent exploiter les acteurs principaux de la filière soja, notamment dans la production et la commercialisation. Ces documents donnent une vue synoptique sur les Forces, les Faiblesses les Opportunités et les menaces dans chaque secteur d'activité.

Comme relation fonctionnelle entre l'Aménagement du Territoire (AT) et la filière Soja, on notera la relation verticale et la relation horizontale. Dans la relation verticale, l'AT est une banque d'information pour les acteurs de la filière soja, il détermine la vocation économique des espaces formant le territoire national et élabore un schéma directeur d'aménagement dans lequel s'inscriront les superficies à emblaver pour le soja. De même à travers les études périodiques aux fins d'élaboration de projets pour résoudre les problèmes décelés par lesdites études, les acteurs de la filière soja peuvent par autodiagnostic verser les faiblesses et les menaces dans les documents au niveau local (Plan de Développement Préfectoral, Plan de Développement Régional) élaborés par les Comité Régional du Développement et de l'Aménagement du Territoire (CRDAT) et Commission Régionale du Développement et de l'Aménagement du Territoire (CORDAT) et qui permettront d'élaborer les programmes de développement comme le Programme National du Développement Durable (PNDD).

Comme relation horizontale, l'AT pourra animer les cadres de concertation qui réunissent tous les acteurs de la vie sociale, économique, politique, militaire, traditionnelle, religieuse, OSC etc...et qui permettront un dialogue intersectoriel sur la filière soja.

#### **2.11.4. Industries agroalimentaires**

L'industrie agroalimentaire est un vecteur de développement de l'économie par la création de richesse, des emplois, le développement des productions agricoles et de la commercialisation des produits dérivés. Elle peut être au centre de clusters agricoles basés sur le soja à travers notamment ses produits dérivés tels que les farines enrichies de soja, le soja torréfié, le lait de soja, l'huile et les tourteaux de soja, les pains et biscuits de soja, les pommades de soja, les fromages et viandes de soja, etc... Ces chaînes de valeurs à l'origine des unités de transformation artisanales, semi-industrielles au Togo et pourront engendrer des unités individuelles. Le soja est une des cultures qui contribue à la création de plus grand nombre d'entreprises agroalimentaires dans le monde.

Dans le cadre des renforcements de capacités productives et commerciales de la filière soja au Togo, l'industrie agroalimentaire sera au centre des clusters et banque de clusters basé sur différentes chaînes de valeurs. Ainsi les entrepreneurs peuvent promouvoir la production du soja à travers des contrats de production vente avec les producteurs ou leurs organisations ou réseaux d'organisations. Les entreprises fourniront par exemple des semences et l'encadrement technique pour une production de qualité à leur réseau de producteurs. Elles se chargeront de l'achat de soja grain auprès des producteurs à des prix rémunérateurs en leur garantissant le débouché. Il existe déjà à ce jour des clusters avec certaines entreprises, ils doivent être renforcés et étendus. Les entreprises agroalimentaires devront assurer une production de qualité pour lever les doutes sur la consommation des produits dérivés au niveau local et sur les marchés sous régionaux.

#### **2.11.5. Développement à la base**

Il s'agira d'impliquer les populations à la base notamment les producteurs, les transformateurs et les commerçants dans le développement de la filière en leur faisant bénéficier des actions du projet. Il s'agira des appuis à la production, à la commercialisation du soja grain ou des produits dérivés nécessaires au développement à la base. Ces appuis peuvent être des formations, des équipements, des crédits espèces, des crédits en intrants, etc.

#### **2.11.6. Recherche/Formation**

La recherche et la formation doivent être encouragées et doivent évoluer dans le cadre de ce projet. La recherche permettra de parvenir aux innovations technologiques, aux nouveaux produits transformés, etc... La formation permettra de transmettre les compétences ou savoir-faire concernant les résultats de recherche aux acteurs concernés. L'Institut Togolais de Recherche Agronomique devra travailler en collaboration avec les centres de formation en agriculture tels que l'École supérieure d'Agronomie (ESA), l'Institut de formation Agricole (INFA) de Tové. De même de

nouveaux centres de formation qui sont en cours grâce à un partenariat de création grâce à un projet financé par la Coopération Allemande au Togo devront connaître ce partenariat. Il est nécessaire que la même collaboration s'établisse avec l'Ecole Supérieure des Techniques Biologiques et Alimentaires (ESTBA) dans le secteur de l'agro-industrie.

En dehors de son partenaire habituel qui est l'Institut de Conseil et d'Appui Technique (ICAT), l'ITRA devra partager les résultats de recherche avec les Organisations de la Société Civile, les professionnels du secteur agroalimentaires, les services de coopérations, etc... qui appuient les activités de production et de transformation du soja.

## 2.12. REFERENCES NECESSAIRES POUR LA MESURE DES PROGRES REALISES PAR LE PROJET

La mesure des progrès réalisés dans la filière soja peuvent être facilités par les références. Ces références facilitent également les évaluations en liens avec les cibles fixés. Il s'agit en effet d'indicateurs objectivement mesurables devant permettre d'apprécier le développement de la filière soja au Togo pour une période donnée. Ainsi, pour chacun des trois maillons principaux (Production, Transformation, Commercialisation), les références pouvant être considérés sont les suivantes :

**Tableau 71: Indicateurs de mesure de la performance de la filière soja au Togo**

Maillon	Références	Valeur en 2015
<b>Production de soja graine</b>	Production annuelle	24 572 Tonnes
	Superficie emblavée	46 153 Hectares
	Rendement moyen (Tonne à l'hectare)	0,532
	Nombre de variétés à haut rendement créés et adoptées	2
	Quantité de semences commerciales certifiées utilisées	309,25 Tonnes
	Quantité de semences de base TGX-1448-2E	0,25 Tonnes
	Quantité de semences de base TGX-1910-14F	2,5 Tonnes
	Nombre de producteurs/trices de soja	76 968
	Nombre de producteurs de soja (Hommes)	57 570
	Nombre de productrices de soja (Femmes)	19 398
	Nombre de coopératives/groupements de production de semences commerciales	10
	Nombre de producteurs de semences commerciales certifiées	134
	Superficies emblavées de semences commerciales certifiées	357 Hectares
	Nombre de ménages producteurs de soja dirigés par des femmes	23 215
	Nombre de coopératives/groupements de producteurs de soja viables	5 500
	Nombre d'unions de coopératives viables	-
	Nombre d'emplois créés	261 600
	Nombre d'exploitations modernes installées	-
	Taux de producteurs respectant les itinéraires techniques de production	25%
	Taux de producteurs encadrés	35%
Taux d'accès des producteurs au crédit	19%	
Revenu moyen du producteur	17 891 F CFA	
<b>Transformation</b>	Quantité de soja graine transformée	9 583 Tonnes
	Types de produits dérivés du soja	Une dizaine
	Quantité d'huile de soja produite et commercialisée	140 hectolitres
	Quantité de tourteaux produite et commercialisée	393 Tonnes
	Quantité de soja torréfié produite et commercialisée	5 307 Tonnes
	Quantité de fromages produite et commercialisée	3 071 Tonnes
	Quantité d'autres produits transformés et commercialisée	-
	Nombre d'unités individuelles de transformation artisanale	> 500

	de soja installées	
	Nombre d'unités de transformation semi-industrielle de soja installées	16
	Nombre d'unités de transformation industrielle de soja installées	1
	Proportion d'unités de transformation gérées par des femmes	75%
	Nombre de coopératives de transformateurs de soja	25
	Pourcentage d'unités de transformation respectant les normes sanitaires lors des procédés de transformation	15%
	Nombre d'emplois créés par les unités artisanales, semi-industrielles et industrielles	Environ 2000 emplois permanents et plus de 100 emplois temporaires
	Taux d'accès des unités de transformation au crédit	14,5%
	Proportion de transformateurs exposant leurs produits dans les boutiques et supermarchés	11%
	Revenu mensuel moyen du transformateur artisanal (fromage)	39 600 FCFA
	Revenu mensuel moyen du producteur semi-industriel d'huile/tourteaux	328 000 FCFA
	Revenu mensuel moyen du producteur semi-industriel de soja torréfié	275 000 FCFA
	Revenu moyen du transformateur industriel	-
<b>Commercialisation de soja graine</b>	Quantité de soja graine commercialisée sur le marché national	23343,4 Tonnes
	Quantité de soja graine exportée	10 230 Tonnes
	Nombre de structures de commercialisation du soja graine	10
	Nombre de structures de commercialisation gérées par des femmes	0
	Nombre de coopératives de commerçants/tes viables	0
	Nombre de collecteurs/trices et commerçants/tes de soja graine	464 dont 153 collecteurs intermédiaires et individuels et 311 grossistes/détaillants
	Nombre d'emplois créé par les structures d'exportation	194 dont 65 emplois permanents et 129 emplois temporaires
	Proportion de femmes commerçantes de soja graine	60%
	Nombre d'emplois créés	> 1 500
	Taux d'accès des commerçants/tes au crédit	20%
	Revenu moyen du collecteur local par campagne agricole	28 350 FCFA
	Revenu moyen du grossiste/détaillant par campagne agricole	57 960 FCFA
	Revenu moyen de l'exportateur de soja bio par campagne agricole	24 597 750 FCFA
	<b>Toute la filière</b>	Nombre de cadres de concertations multi-acteurs mis en place
Interprofession mise en place et fonctionnelle		0
Valeur ajoutée créée par la filière		1 579 143 681 FCFA

**Source : Résultats des enquêtes de ADA Consulting Africa ; Février à Mai 2016**

Les autres références sont en annexe 11.

### 3. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS

D'une manière générale, le diagnostic a révélé des problèmes dont les solutions seront variées pour un bon positionnement de la filière. Ces solutions seront abordées suivant les différents maillons.

#### 3.1. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS DU MAILLON PRODUCTION

Suivant les différents problèmes soulevés par l'étude diagnostique, la mission esquisse quelques approches de solutions.

##### 3.1.1. Mise en œuvre d'une politique pour la promotion de la recherche agronomique, de l'innovation, des technologies modernes, de la motorisation de l'agriculture (petite mécanisation, mécanisation à grande échelle)

Dans le cadre du renforcement de la mise en œuvre du projet de renforcement des capacités productives et commerciales de la filière soja au Togo, les insuffisances liées à la recherche agronomique sur le soja, à l'innovation dans la filière, aux technologies modernes, à la motorisation de la production du soja méritent d'être levées à travers une politique appropriée. Cette politique devra s'inspirer de la politique agricole 2015-2030 du Togo dont la vision est de réaliser à l'horizon 2030 : «une agriculture moderne, durable et à haute valeur ajoutée au service de la sécurité alimentaire nationale et régionale, d'une économie forte, inclusive, compétitive et génératrice d'emplois décents et stables». Cette politique propose des solutions aux contraintes liées à la recherche agronomique, à la promotion des innovations technologiques et à la motorisation (mécanisation) de l'agriculture togolaise.

##### 3.1.1.1. Recherche agronomique et technologies modernes

Le troisième axe stratégique de la politique vise à améliorer la fourniture de services au secteur agricole. Cette amélioration concerne notamment la recherche agricole, la vulgarisation et la formation agricole et rurale (FAR). Selon cette politique, il incombe au secteur public et à lui seul de s'assurer que ces services sont bien accessibles au plus grand nombre et que leur contenu est bien en adéquation avec les besoins identifiés, mais la production et la fourniture de ces services ne pourra se faire à grande échelle qu'avec une participation active d'acteurs privés : Ainsi, l'Etat aura à :

- ☞ favoriser le renforcement du système national de recherche agronomique (SNRA) et la mise en œuvre des programmes nationaux de recherche-développement ;
- ☞ élaborer des programmes qui permettront la suppression des contraintes de production agricole en vue de réduire les coûts de production ;
- ☞ résoudre les défis climatiques, de nouvelles pratiques culturales, de nouvelles variétés doivent être identifiées par la recherche agronomique pour être ensuite diffusées à grande échelle et coordonner avec l'Alliance Ouest-Africaine pour l'Agriculture Intelligente face au Climat (AIC), qui vient d'être mise en place au niveau de l'ECOWAP<sup>10</sup> ;
- ☞ prendre en considération la partie aval de la production : contrôle de la qualité, technologies de transformation (MAEH, 2015) ;
- ☞ faciliter l'adoption des résultats de la recherche, l'apprentissage, la réponse aux préoccupations des producteurs et des transformateurs à travers une approche participative dans la recherche ;
- ☞ installer des champs écoles en milieu paysan et la possibilité de découverte des innovations dans le domaine de la transformation à travers des formations sur les techniques innovantes sera donnée aux transformateurs ;
- ☞ mettre en œuvre une politique de recherche sur le matériel végétal et la transformation ;
- ☞ construire de nouveaux laboratoires et équiper tous les laboratoires (anciens et nouveaux) en matériels performants ;

---

<sup>10</sup> Voir à cet effet le document CEDEAO « perspectives, orientations et ajustements de l'ECOWAP pour 2025 »



- ☞ élaborer et mettre en œuvre une politique de renforcement de capacités des chercheurs.

### **3.1.1.2. Motorisation (petite et à grande échelle)**

Les travaux agricoles dans la production du soja sont réalisés à 95% par des outils rudimentaires (houe, daba, coupe-coupe), les opérations post-récolte sont réalisées manuellement (battage, vannage, tri). Ces outils rendent les travaux pénibles et ne permettent pas d'ensemencer de grandes superficies. Pour faciliter le labour, le MAEH a mis dans les Directions Préfectorales de l'Agriculture de l'Élevage et de l'Hydraulique (DPAEH) les tracteurs et leurs accessoires pour les prestations de services aux producteurs. Ces tracteurs sont peu sollicités par les producteurs par insuffisance de moyens financiers ou alors ils sont en panne.

Les contraintes à la mécanisation de la production du soja doivent être levées à travers certains programmes à élaborer. Ces contraintes sont prises en compte dans l'axe stratégique N°2 de la politique agricole en cours :

- ☞ viser un meilleur accès aux facteurs de production parmi lesquels les matériels agricoles de grande productivité. Dans ce sens, la politique prévoit une agence de la mécanisation pour une meilleure gestion des services de mécanisation aux producteurs ;
- ☞ faciliter l'acquisition des équipements tels que les tracteurs, les bœufs de trait, les batteuses de soja, les torréfacteurs à gaz, les moulins à soja, etc... à travers les programmes à élaborer dans le cadre de cette politique ;
- ☞ encourager le partenariat public privé notamment entre l'ITRA et les entreprises de production d'équipements locaux (torréfacteurs, moulins à soja, batteuse de soja) ;
- ☞ prévoir davantage de ressources par l'État qui sera complétée par d'autres mécanismes mobilisant des fonds privés : mise en place de mécanismes publics et privés de financement des équipements et des laboratoires, création d'un fonds dédié au financement des structures en charge de la recherche et de la vulgarisation, à travers les prestations payantes et au besoin une taxe parafiscale (MAEH, 2015) afin de lever les contraintes financières liées à la mise en œuvre de la politique relative à la recherche agronomique à la mécanisation et à l'innovation technologique ;
- ☞ porter une attention particulière sur les mécanismes favorables à l'amélioration du taux de mécanisation agricole, la libéralisation des importations et de la gestion des tracteurs et matériels agricoles. Il est prévu de porter le taux de mécanisation actuel qui est de 0.01 Cheval Vapeur par hectare (CV/ha) à 0.05 voire 0.1 CV/ha à l'Horizon 2030 afin de répondre aux recommandations de la FAO (MAEH, 2015). La mission propose aussi l'utilisation des systèmes de garanties disponibles au niveau de l'ANPGF pour l'accès au financement, l'utilisation des fonds de la finance inclusive disponible au niveau du Ministère du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes. Le programme peut aussi prévoir une ligne de subvention des équipements allant de 50% à 100% (à travers des fonds compétitifs).

### **3.1.2. Amélioration de la productivité dans les parcelles de soja dans les régions**

- ☞ augmenter la productivité dans les parcelles de soja dans les régions qu'avec des variétés à haut rendement et qu'à travers le respect des itinéraires techniques par les producteurs ;
- ☞ passer par l'adoption du schéma cultural vulgarisé par les institutions de recherche (50 à 60 Kg/ha au lieu de 40 Kg/ha adopté par la majorité des producteurs) ;
- ☞ utiliser des techniques bio de fertilisation des sols (champignons, compost) apparaît également comme une perspective ;
- ☞ intensifier le taux d'utilisation des semences certifiées par les producteurs.

### **3.1.3. Orientation ou recours aux Organismes biologiquement modifiés**

Les variétés locales de soja cultivées révèlent beaucoup d'insuffisance (rendement faible, cycle long, déhiscence au champ, etc...) qui ne permettront de lever les défis liés à la demande du marché et aux réalités climatiques. Afin d'améliorer la production et ainsi satisfaire les demandes

sans cesse croissante des populations, l'Institut de Recherche Agronomique à travers le programme Oléagineux à graines basé à Kara a mis au point des variétés hybrides qui sont plus productives (3-4 tonnes/hectare). Ces variétés remplacent progressivement les variétés locales qui sont nombreuses.

Afin d'amener les producteurs à s'adapter aux changements climatiques, l'ITRA est en cours d'expérimentation de douze nouvelles variétés adaptées aux changements climatiques. Ces variétés sont à cycle plus court, ont un rendement élevés et sont non déhiscentes.

Toutefois la solution d'adoption d'OGM qui donnent des rendements élevés fait l'objet de débats contradictoires de la part des acteurs de la filière. Certains sont favorables à l'introduction de soja OGM dans les parcelles togolaises et d'autres non. Les raisons avancées par les uns et les autres sont diverses mais certaines manquent de preuves scientifiques notamment les effets invoqués sur la santé humaine. Pour les défenseurs d'OGM, le soja transgénique permettra d'améliorer de manière significative la production nationale. Près de la moitié du soja produit sur le plan mondial est transgénique (Boislève, 2010). Le Brésil et l'Argentine sont les plus grands pays producteurs de soja transgénique au monde. Ce soja est beaucoup plus destiné à l'alimentation animale.

La mission précise que la production d'OGM entraîne un usage excessif de produits chimiques (pesticides, herbicides, etc...) et poserait sans doute des problèmes environnementaux et contribuera aux changements climatiques. Il favorisera la perte du patrimoine génétique du soja togolais et la dépendance des unités de production des fermes américaines spécialisées dans la production de semences OGM, la production de pesticides et d'herbicides. Le soja OGM est formellement interdit dans la production du soja certifiée biologique. Ceci voudra dire que les entreprises qui font la promotion du soja biologique ainsi que les producteurs semenciers devront cesser leurs activités (pertes d'emplois directs et indirects dans la filière) à l'introduction du soja OGM. La question de faible rendement du soja pourra être réglée par une large diffusion des variétés mises au point par l'ITRA, le respect des itinéraires techniques, l'utilisation des variétés améliorées, la mécanisation de la production, etc....

Quels que soient les avantages et les inconvénients du soja OGM, il importe de préciser que la législation togolaise interdit la production d'OGM au Togo. Ainsi toute introduction de soja OGM devra être justifiée.

### **3.1.4. Développement des meilleures stratégies d'approvisionnement en intrants**

- ☞ favoriser une contractualisation formelle entre semenciers et producteurs ;
- ☞ mettre en place un système de préfinancement des intrants ;
- ☞ organiser périodiquement des cadres de concertation des différents acteurs concernés permettant de faire une auto-évaluation des stratégies mises en place et d'en assurer la durabilité ;
- ☞ jouer le rôle de facilitateur devant mettre en relation les producteurs et les fournisseurs de semences (intrants) par l'Etat à travers son Ministère en charge de l'Agriculture et ses différentes ramifications.

### **3.1.5. Production irriguée de soja au Togo**

- ☞ mécaniser la production de soja avec des systèmes d'irrigation adaptés qui pourraient tirer profit des barrages et cours d'eaux se trouvant dans les différentes régions ;
- ☞ envisager une politique nationale de mécanisation avec des systèmes d'irrigation adaptés.

### **3.1.6. Orientation du soja vers une production biologique**

La production certifiée biologique encourage les bonnes pratiques agricoles, l'utilisation de la matière organique et des pesticides naturels. L'agriculture biologique s'inscrit dans la vision de l'Etat togolais à l'horizon 2030 à travers la politique agricole en cours et est indiquée comme outil de réduction des changements climatiques. Le soja certifié biologique est vendu plus cher que le

soja conventionnel sur le marché international. La différence de prix se répercute sur le prix d'achat aux producteurs. Ainsi, l'Etat et les structures privées doivent :

- ☞ engager les producteurs dans des programmes de certification soja certifié ;
- ☞ développer une politique de certification des produits agricoles bio dont le soja.

### **3.1.7. Meilleures stratégies de production du soja**

La mise en place des meilleures stratégies de production participerait en grande partie à l'augmentation de la compétitivité du soja togolais sur les différents marchés sous régionaux et mondiaux. Cette mise en place doit être effective à travers une contractualisation de la production sur toute la chaîne (de la production jusqu'à la commercialisation des produits transformés dérivés ou du soja brut), une mise à disposition d'un mécanisme de financement adapté à moyen et long terme. Un plan de développement de la filière peut alors servir de cadre de référence à cet effet.

## **3.2. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS DU MAILLON TRANSFORMATION**

### **3.2.1. Nécessité de mettre en œuvre et d'accélérer la transformation**

Les résultats financiers et économiques ont montré la part de la transformation dans l'économie nationale, surtout le niveau de la valeur ajoutée. Pour cela, les autorités doivent faire la promotion de la transformation du Soja à travers :

- ☞ Utiliser les technologies de transformation relativement modernes ;
- ☞ Moderniser la production des différents produits dérivés en respectant les mesures d'hygiène et de sécurité alimentaire ;
- ☞ Veiller que les produits soient bien emballer, étiqueter et certifier afin de mettre sur le marché national et sous régional des produits concurrentiels.

### **3.2.2. Orientations futures de la sécurité sanitaire**

Selon les résultats d'enquêtes, les questions d'innocuités des produits sont mal gérées et mal contrôlées. Pour être compétitif sur le marché mondial, notre pays doit

- ☞ Renforcer le système de contrôle alimentaire en se référant aux assistances techniques qui maîtrisent les règles de l'OMC. C'est dans ce sens que les laboratoires de l'ITRA et l'INH ont été renforcés ;
- ☞ Accroître l'engagement et la volonté politique de l'Etat de mettre en place un réel système opérationnel de contrôle de qualité ;
- ☞ Définir des mesures d'incitation à la transformation et de sanctions applicables aux unités de transformation qui produisent dans le non-respect des règles d'innocuité en exigeant des réclamations de qualité.

### **3.2.3. Promotion des organisations professionnelles de soja et leur structuration**

Afin de pouvoir régler les différents problèmes se posant au niveau du maillon transformation, le projet Soja a l'obligation d'aider les transformateurs/trices à s'organiser et à se structurer afin d'aboutir à la création d'un cadre de concertation au niveau de ce maillon. Il en sera de même pour les autres maillons (Production et commercialisation) afin de jeter les bases de la création d'une interprofession.

### **3.2.4. Renforcement des capacités des différents acteurs de la transformation sur plusieurs thématiques**

Il s'agit de former les acteurs sur des thématiques variées comme :

- ☞ Gestion des structures de transformation ;
- ☞ Maitrise de la réglementation et des normes internationales ;
- ☞ La notion de la compétitivité, de la qualité et de la concurrence ;

- ☞ La notion de la mobilisation des ressources ;

Des appuis - accompagnements doivent être apportés aux acteurs sur tous les plans.

### **3.2.5. Mise en place d'une politique de la sécurité sanitaire**

Le processus de formulation de politique devrait avoir pour but d'identifier et de recommander, pour la gestion et le contrôle à long terme de la sécurité sanitaire des aliments. Les étapes à suivre sont :

#### **☞ Analyser la situation de la sécurité sanitaire des aliments**

Sur la base du rapport de l'analyse de la situation de la sécurité sanitaire des aliments, résumez les principales constatations sur la situation de la sécurité sanitaire des aliments et les défis à résoudre, en vous focalisant sur les questions exigeant une orientation politique.

#### **☞ Rédiger la politique nationale de sécurité sanitaire des aliments**

L'équipe multidisciplinaire constituée plus tôt, pendant la phase d'analyse de la situation, peut être réunie pour rédiger la politique nationale de sécurité sanitaire des aliments. Il peut être créé et confié à des comités techniques ou des groupes de travail plus restreints, composés des membres de l'équipe multidisciplinaire, la responsabilité d'élaborer différentes parties du document de politique. La politique doit être souple et adaptable aux risques émergents et aux nouveaux développements dans la chaîne alimentaire.

#### **☞ Transmettre et finaliser le document de politique**

Des consultations additionnelles avec le ministère de la santé et d'autres ministères et services gouvernementaux concernés, les institutions, les universitaires, les consommateurs, etc. sont indispensables pour de plus amples contributions à l'avant-projet de document de politique, y compris l'expression des préoccupations, etc. Le document devrait être largement diffusé, garantissant ainsi la représentation de toutes les parties prenantes. L'objectivité et la transparence devraient prévaloir lors du processus d'examen. L'avant-projet de document devrait être révisé et finalisé sur la base des suggestions et des réactions recueillies lors des consultations.

#### **☞ Obtenir la validation et l'approbation formelles**

Il a été noté le fait que, bien que la politique requière une expertise technique pour son élaboration, elle requiert également de la volonté politique pour être mise en œuvre. L'approbation et l'appui politiques constituent donc des éléments déterminants de l'élaboration de politiques. Un certain nombre de facteurs vont déterminer ce qui constitue le niveau le plus efficace ou le niveau souhaitable auquel la politique nationale de sécurité sanitaire des aliments est adoptée ou approuvée. L'adoption formelle implique des processus juridiques ou administratifs, y compris un référendum et un entérinement par le Parlement ou le gouvernement, afin de légitimer la politique.

#### **☞ Diffuser la politique**

Après l'approbation formelle, la politique de sécurité sanitaire des aliments devrait être diffusée aussi largement que possible. Cette diffusion devrait concerner toutes les parties prenantes nationales. Une manifestation publique et une annonce par le gouvernement devraient être prévues. Au nombre des mécanismes et des possibles canaux de diffusion, l'on pourrait citer les articles de presse, les médias et les réunions avec les partenaires d'exécution spécifiques.

L'évaluation des coûts de la politique de sécurité sanitaire des aliments sera tributaire, à la fois des étapes du processus d'élaboration et de l'équipe multidisciplinaire des consultants. Cette

équipe pourra être constituée à partir d'un appel d'offre qui définira les critères de sélection et les tâches à exécuter.

### **3.3. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS DU MAILLON COMMERCIALISATION**

#### **3.3.1. Meilleures stratégies d'approvisionnement en soja**

La meilleure stratégie d'approvisionnement du Soja brut est la contractualisation formelle de partenariat commercial qui permet aux producteurs/trices de vendre leurs produits et structures de commercialisation de disposer des produits pour respecter leurs engagements. Cependant, ce système souffre du non-respect des engagements chez certains producteurs qui détournent les produits pour les vendre à d'autres acheteurs à des prix supérieurs au prix fixé par le contrat. Pour corriger cette façon de faire, il est important de :

- ☞ Veiller au respect des termes du contrat de commercialisation avec des clauses qui protègent les parties engagées en cas de fluctuations des prix, et en associer si possible la cour d'arbitrage ;
- ☞ Recommander au MCIPSPT d'engager un expert en droit des affaires payant des connaissances en agro-business pour élaborer un contrat type de commercialisation et en assurer sa diffusion et sa dissémination tout en associant étroitement le centre d'arbitrage, le tribunal du commerce et les autorités traditionnelles.

#### **3.3.2. Meilleures stratégies de commercialisation du soja au niveau national, sous régional et international**

La commercialisation du soja se fait par des acteurs qui, suivant leurs moyens achètent le soja brut pour le revendre soit au niveau national soit au niveau international.

##### ☞ **Au niveau national**

Au niveau national, la commercialisation de soja est tenue par les grossistes et les détaillants dans les marchés d'approvisionnement et de consommation où les bols de 2,5 kg, 3 kg et 5 kg tiennent lieu d'unité de mesure. Les aviculteurs, les transformateurs agro-alimentaires et les consommateurs sont les principaux clients qui achètent le soja au prix du marché suivant la loi de l'offre et la demande. Les échanges dans les marchés se font par des achats à crédit ou au comptant.

Ainsi pour une commercialisation efficace, les stratégies les plus adaptées seraient :

- Organiser les producteurs en coopératives (selon les statuts de l'OHADA) afin d'aboutir à leur interprofession ;
- Améliorer le système de préfinancement des productions de soja par la mise en place d'un mécanisme intégrant des solutions de l'assurance récolte ;
- Renforcer la couverture total du système d'information de marché (SIM) à tous les acteurs afin de communiquer les prix de vente, les quantités disponibles et également orienter les acheteurs vers les marchés où d'approvisionnement ;
- Instauration par des textes relatifs aux instruments conventionnels de mesure pour la vente de Soja et son approvisionnement ;
- Création d'un réseau de collecteurs et de grossistes pour le partage des informations sur le marché.

##### ☞ **Au niveau sous régional et international**

Pour une efficacité de la commercialisation sous régionale et internationale, les stratégies nécessaires à adopter sont les suivantes :

- Approfondir les réflexions sur le développement du système d'information et leurs structures d'accueil ;
- Etablir un répertoire des partenaires commerciaux nationaux et internationaux de la filière ;

- Développer des partenariats commerciaux durables au niveau régional et international en ciblant les marchés porteurs en distinguant le soja conv du soja bio ( marché bio = Europe, Soja Conventionnel= Asie);
- Labéliser le soja du Togo ;
- Vulgariser les normes de qualité, les bonnes pratiques agricole et la gestion post récolte au niveau des commerçants et des producteurs et les accompagner dans leur mise en œuvre,
- Organiser des missions commerciales vers le Togo et à l'extérieur du Togo
- Développer les matériels de promotion (prospectus, ...)

### **3.3.3. Actions à mener dans le cadre de la compétitivité**

Les actions à mener sont :

- Mettre au point les variétés adaptées aux changements climatiques ;
- Sensibiliser les producteurs à l'adoption des variétés améliorées de soja ;
- Rendre plus disponible les semences certifiées et faciliter leur accès aux producteurs ;
- Sensibiliser les producteurs au suivi de l'itinéraire technique (densité de semis, utilisation des engrais organiques, récolte à temps opportun) ;
- Améliorer l'appui / technique à la production du soja conventionnel et du soja biologique et à la commercialisation;
- Doter les groupements de bâches et / ou favoriser la mécanisation des travaux agricoles et post récolte (utilisation de batteuse de soja, de vanneuse de soja) ;
- Désenclaver les zones de production du soja (amélioration de l'état des pistes rurales ou en construire de nouvelles) ;
- Faire un plaidoyer auprès des ministres en charge de la sécurité et de la défense pour la réduction des tracasseries routières entre les villages et chefs-lieux de préfecture afin de réduire les coûts de transaction ;
- Respecter la norme de certification biologique du soja (respect de l'itinéraire technique approprié) afin d'éviter le déclassement des produits par les importateurs Européens ;
- Sensibiliser d'avantage les producteurs à une production Biologique ;
- Développer des crédits adaptés au secteur soja afin de faciliter l'adoption des innovations et la mécanisation des travaux ;
- Renforcer les capacités des acteurs en matière de financement des opérations commerciales et les aspects légaux en matière de commerce.
- Mise en place d'une bourse agricole.
- Sensibiliser et accompagner les unités de production, de transformation, les entreprises exportatrices sur le processus HACCP et à moyen terme sur la nécessité de la certification ISO 22000 pour les transformateurs.

Ces actions permettront d'améliorer les rendements actuels et la qualité du soja grain ainsi que de réduire les coûts de transaction.

# ANNEXES

## **Annexe 1 : Termes de références**

### **REALISATION D'UNE ETUDE DIAGNOSTIQUE DE LA FILIERE SOJA AU TOGO POUR « LE PROJET DE RENFORCEMENT DES CAPACITES PRODUCTIVES ET COMMERCIALES DE LA FILIERE SOJA AU TOGO »**

#### **I- CONTEXTE**

Le Cadre intégré renforcé (CIR) est un programme multi donateurs, qui soutient les Pays moins avancés (PMA) dans leurs efforts d'adopter un rôle plus actif dans le système global du commerce en les aidant à résoudre les contraintes de capacités d'offres. Dans ce sens, le programme opère pour favoriser la croissance économique et le développement durable et à affranchir un plus grand nombre d'individus de la pauvreté.

Le Togo a accédé au programme du Cadre intégré renforcé (CIR) en mai 2008. Depuis lors, plusieurs activités ont été menées en vue de rendre le programme opérationnel dans notre pays.

Dans cette dynamique, la promotion des exportations, notamment dans les secteurs agricoles qui occupent une grande partie de la population, permet non seulement de saisir le potentiel de stimulation de la croissance mais aussi d'en accroître les effets sur la réduction de la pauvreté.

Pour le Togo, il y a trois catégories de produits agricoles porteurs potentiels de croissance : (i) les produits de substitution aux importations ; (ii) les produits d'exportation non traditionnels destinés au marché international ou au marché régional : maïs, manioc, karité, soja ...etc. et (iii) les exportations traditionnelles du Togo : coton, café et cacao.

Il est ressorti de l'Etude diagnostique sur l'intégration commerciale (EDIC)<sup>11</sup> qu'en dépit des progrès réalisés dans la production et l'exportation du coton, le secteur se heurte à de sérieuses difficultés internes et externes qui requièrent que le Togo identifie d'une part, d'autres filières porteuses et élabore pour elles des stratégies en leur donnant autant d'attention qu'on en a accordé à la filière coton d'autre part.

Parmi ces filières dites porteuses, le soja a été identifié comme présentant "l'opportunité la plus optimale pour une diversification des exportations agricoles susceptible de concerner un grand nombre d'agriculteurs pauvres".

Dans ce sens, le Togo a soumis au Conseil du Cadre intégré renforcé, une demande de financement du projet de renforcement des capacités productives et commerciales de la filière soja.

Le Conseil du Cadre intégré renforcé a, en réponse à la demande soumise par le Togo, signé et paraphé le mémorandum d'accord pour la mise en œuvre du projet de renforcement des capacités productives et commerciales de la filière soja au Togo pour 3 ans à savoir : 2015, 2016 et 2017.

Le projet de renforcement des capacités productives et commerciales de la filière soja vise à contribuer à l'accroissement des recettes d'exportation du soja et à l'amélioration des revenus des acteurs de la filière.

La première étape dudit projet va consister en une étude diagnostique de la filière soja en vue d'en relever les forces et faiblesses, les menaces et opportunités desquelles seront déclinées des stratégies de renforcement et de promotion de la filière. A cette fin, le Ministère du commerce, de l'industrie, de la promotion du secteur privé et du tourisme se propose de procéder au recrutement d'un consultant national.

---

<sup>11</sup> L'EDIC a été élaborée avec l'appui de la Banque Mondiale et a fait l'objet de validation au cours d'un atelier national en juin 2007



Les présents termes de référence décrivent explicitement les services qui seront fournis par ce consultant dans le cadre de l'étude envisagée.

## **II. OBJECTIFS DE LA MISSION**

### **OBJECTIF GLOBAL**

Le principal objectif de la mission est l'élaboration d'un diagnostic de la filière soja, en cohérence notamment avec la vision du Gouvernement, la Politique nationale d'aménagement du territoire (PONAT), la décentralisation, les Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) ou encore les Objectifs du développement durable (ODD), le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD/PDDAA), la Politique agricole commune des pays d'Afrique de l'Ouest (ECOWAP) ainsi que la Politique nationale de développement du commerce (PNDC).

Les documents devront être bâtis en cohérence et dans le prolongement des réalisations et des résultats de la Stratégie de croissance accélérée et de promotion de l'emploi (SCAPE : 2013-2017).

### **OBJECTIFS SPÉCIFIQUES**

De façon spécifique, le consultant aura à aborder un certain nombre de questions qui devraient être mieux spécifiées ou davantage développées, notamment :

- les outils de pilotage de la filière au plus haut niveau qui font défaut, tels que la carte d'occupation des sols, la carte des potentialités des terres, les schémas/plans d'aménagement des terres, la carte pédologique à l'effet de définir une cartographie complète de la filière soja au Togo ;
- les informations sur la structure des prix du soja et des produits dérivés au Togo ; à confronter avec la demande mondiale sur les marchés d'exportation potentiels ;
- les exigences d'augmentation de la productivité et de la compétitivité dans la filière soja ;
- la politique à mettre en œuvre pour promouvoir la recherche agronomique et l'innovation et pour promouvoir les technologies modernes, la motorisation de l'agriculture (petite mécanisation, mécanisation à grande échelle) ;
- les outils de gestion et de maintenance, d'irrigation (aspersion, goutte à goutte)...etc. ;
- l'orientation pour le recours ou non aux organismes biologiquement modifiés et pour la promotion de la production biologique du soja ;
- les meilleures stratégies d'approvisionnement, de production et de commercialisation du soja ;
- la nécessité de mettre en œuvre et d'accélérer la transformation, l'addition de la valeur ajoutée et la commercialisation aussi bien sur le plan du commerce national que sous régional et international ;
- la nécessité de mettre en œuvre une politique de sécurité sanitaire des aliments (en l'occurrence du soja) et éventuellement son coût, en conformité avec les normes de mise en place des agro industries surtout en matière de produits transformés ceci en se référant aux dispositions de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).
- la nécessité de mettre davantage en évidence les liens que le secteur doit établir et renforcer avec les autres secteurs (la décentralisation et les collectivités territoriales, le développement à la base, recherche/formation, industrie agro-alimentaire, les TIC dans l'agriculture, l'aménagement du territoire, le corridor de développement...etc.) ;
- la nécessité de recueillir les données disponibles et de mettre davantage en évidence les réponses aux préoccupations d'ordre transversal sur le genre, l'emploi des jeunes, les femmes, le VIH/SIDA, et les mesures environnementales et sociales dans la filière soja ;
- élaborer une base de données des différents acteurs (producteurs, fournisseurs d'intrants, acheteurs, transformateurs, distributeurs, exportateurs, prestataires de services financiers et non financiers...etc.) à chaque maillon de la filière ;
- déterminer les références nécessaires dans la production nationale du soja à l'effet de faciliter la mesure des progrès réalisés ainsi que les évaluations en lien avec les cibles fixées.

### **III – ETENDUE DES PRESTATIONS**

Pour atteindre les objectifs ci-dessus cités, le consultant devra entreprendre des travaux de collecte, d'analyse et d'interprétation lui permettant de fournir des avis techniques au ministère du commerce et servir de personnes-ressource lors des ateliers des parties prenantes conformément aux étapes qui auront été convenues en conformité avec le schéma indicatif suivant :

#### ***Etape 1 : Revue documentaire et visites préliminaires de terrain.***

Il s'agit entre autres de prendre connaissance et de passer en revue la Vision et le Programme du Gouvernement, la SCAPE, le document de Politique nationale de développement agricole (PNDAT), le document de Politique nationale de développement du commerce ainsi que les documents des projets PNIASA et PASA ; les statistiques de la DSID, de la GIZ...etc.

Il s'agit aussi d'organiser des visites et entretiens préliminaires de terrain.

#### ***Etape 2 : Diagnostics et consultations participatives complémentaires***

Il s'agit d'organiser sous formes d'ateliers et des réunions, des diagnostics et des consultations participatives complémentaires dans toutes les régions du Togo en vue d'appuyer l'exercice de cartographie des potentialités de soja du pays tenant compte des points de vue des acteurs, que sont les producteurs, les transformateurs et les exportateurs.

Dans ce cadre, le consultant veillera à ce que les méthodologies d'animation et de consultations participatives soient en conformité avec les normes et standards nationaux, régionaux et internationaux en la matière. Dans cette ligne d'idées, les résultats des consultations pour l'ensemble de la filière, doivent contenir notamment la structure hiérarchique des problèmes relevés dans le diagnostic (l'arbre des problèmes), la structure hiérarchique des objectifs découlant de cette analyse (l'arbre des objectifs) ainsi que le cadre logique global des interventions préconisées.

#### ***Etape 3 : Rédaction de documents / rapports d'étape.***

Cette étape sera consacrée à la rédaction de documents/rapports d'étapes relatifs à l'étude.

#### ***Etape 4 : Validation***

Il s'agira d'appuyer le ministère chargé du commerce dans la validation par des représentants de tous les acteurs concernés des documents/rapports d'étapes qui auront été convenus.

### **IV. RESULTATS ATTENDUS, LIVRABLES ET DELAIS**

- Un rapport de démarrage assorti d'un guide méthodologique, d'une feuille de route et d'un plan d'actions sera produit endéans quatre (4) semaines maximum après le démarrage de la mission ;
- Un rapport intermédiaire de diagnostic et de consultations participatives sera produit endéans huit (8) semaines maximum après le démarrage de la mission ;
- Un rapport provisoire comportant un document préliminaire de l'étude diagnostique et des orientations stratégiques pour une transformation intégrale de la filière et prenant en compte des objectifs spécifiques ci-dessus énumérés ;
- Les rapports de la validation respective par le Comité technique de pilotage et l'atelier national de validation seront produits ;
- Le rapport définitif comprenant le document validé et corrigé de l'étude.

La durée totale du calendrier de tout le processus est approximativement estimée à trois (3) mois.

Chaque rapport sera produit, en français, en 10 exemplaires sur support papier, accompagné de support électronique approprié (clef USB ou autre) convenu avec le ministère du commerce.

## V. ORGANISATION DE LA MISSION

Sous la responsabilité du Point focal du Cadre intégré renforcé, sous la supervision conjointe du Coordonnateur du Secrétariat de Mise en Œuvre du Cadre Intégré Renforcé (SMOCIR) et du Chef projet, le Consultant travaillera de manière participative avec le ministère chargé du commerce ainsi que tous les acteurs impliqués.

Le consultant établira au démarrage du contrat un plan d'action global pour la Mission. Il discutera ce plan d'action avec les autorités du Ministère chargé du commerce et le Comité de Pilotage dans une réunion de validation à organiser endéans les quatre premiers jours.

Au début de chaque mois, un plan d'action mensuel sera élaboré sur base du plan d'action global, éventuellement ajusté de commun accord avec les autorités du Ministère, à la suite des évaluations périodiques.

La note mensuelle (1 à 2 pages) retracera les activités du mois passé, les prévisions du mois suivant, et le rapport administratif (5 à 10 pages), incluant les points suivants:

1. Rappel du contexte du travail ;
2. Déroulement du travail ;
3. Conclusion du travail ;
4. Recommandations.

A l'issue des 3 mois d'activités, le consultant devra présenter, en plus des rapports techniques (en français), un rapport final d'activités de fin de mission.

Le consultant devra avoir au minimum un **diplôme de Master ou équivalent**, en agronomie, en agroéconomie, en économie rurale ou économie du développement, avec une spécialisation en agroéconomie et une **expérience professionnelle pertinente de 10 ans au moins** dans le domaine de l'analyse de politiques de développement et / ou de la formulation ou la gestion de politiques de développement agricole; et avoir participé à des études similaires. De bonnes connaissances et une expérience confirmée en matière d'analyse et de formulation de politiques, de Plan Stratégique Sectoriel et de stratégies sous-sectorielles seraient un atout.

Il devra être capable d'intégrer dans ses analyses l'ensemble des composantes de la thématique développement, transformation et modernisation de l'agriculture togolaise, intégrant à la fois les aspects production, transformation, commercialisation, organisation, coordination et financement du secteur agricole au Togo.

## Annexe 2 : Listes des participants/tes aux ateliers

### 2.1. Liste des participants à l'atelier de Kara du 13 au 14 avril 2016 sur le diagnostic de la filière soja au Togo

N°	Noms et prénoms	Structures	Poste	Lieu de provenance	Contacts/Emails
1	ADJIBOGOU Akomotè	MDBAJEJ	Chef section Conseiller de jeunesse	Kara	90090385 / akomate@yahoo.fr
2	AGNON Kodjo A.	ANPAT	Président Régional	Sokodé	90 99 55 44
3	ALEDI Pihì	DRAEH	CSFDTOPA	Sokodé	91 09 70 41
4	ALFA Adi	DRASPFA/Savanes	Chef Division	Dapaong	91753400 / alfa.adi51@yahoo.fr
5	ALIKA G.A. Christine	ICAT	TS OPEA	Tchamba	90131622 / alikachristine3@gmail.com
6	ANADI Boyodjéba	ANPAT	Président régional	Kara	90223749 / anadibiyadjeba@yahoo.fr
7	AOUFO Zékéria	Point focal MDBAJEJ	Chargé d'IEC	Dapaong	90 30 76 56 / aoufohz@gmail.com
8	BIDJOGTE Koakou	ICAT	TS-OPEA	Dapaong	90339574 / koakou_bidjogte@yahoo.fr
9	BITO Bamazi Akoua	SCOOP-CA (Productrice-commerçante)	Secrétaire	Kara (Awandjélo)	91540791
10	BOMBOMA Gountante	UROPC-S	Président	Borgou (Kpendjal)	90735687 / coopca.uropcs@yahoo.fr
11	BOSSIOSSO Tchalim	DRASPFA	Chef Division	Kara	90348276 / 96330533 / protectionkara@gmail.com
12	DJABAAB Malou	GTA SCHALOM	Promoteur	Sokodé	90295330
13	DJAMA Alow Eynim	DRPDAT Kara	Chef session SOSEA	Kara	90 11 94 59 / jamesjamalow@yahoo.fr
14	DOKOU Beteme	URCLEC	Directeur	Tchamba	90117479 / dbetem@yahoo.fr
15	DOUTI Yembape	Grpmt des Productrices	Secrétaire	Dapaong	97 05 82 97
16	GBATI Napo Seyidou	GNS Production	Directeur	Bassar	91914730 / gnsproduction64@gmail.com
17	HAHALEDI Atémédi	Label d'Or	Technicien de production biologique	Sokodé	91 29 66 54 / atemedihahalebi@yahoo.fr
18	ISSIFOU Aboulaye	Ferme Albarka	Directeur	Sokodé	90950255 / fermealbarka@gmail.com
19	KABISSA P. Sévérin	MDBAJEJ-RC	Chef d'antenne	Sokodé	90751019 / kabissev@gmail.com
20	KADILABA Bayelénam	COODIBA-K	Présidente	Kara	90382306 / bayefarinebb@yahoo.fr
21	KAGBANDABA Assimam	PDS/Kozah	Chargé de projets	Kozah	91997546
22	KAKASSINA Kenga	ICAT	Chef d'Agence	Koza / Kara	90 39 65 03 / edouard kakasina@yahoo.fr
23	KOKOLOU Boyowougéma	WAGES	Agent de crédit	Sokodé	90 77 77 65 / frankkokolou@yahoo.fr
24	KONSANA B. Valentin	Rhincami	Président	Sokodé	90170580 / konsana07@yahoo.fr
25	KOSSIVI Zaye	RAFIA	Animateur	Dapaong	93 22 25 72

26	KPAKPABIA Sinda	MVCP	Chef division	Sokodé	90276537 / mvcp_sok@yahoo.fr
27	KPENGUIYE Pabizim	Le Regard vers l'Avenir	Directeur	Sotouboua	90325100 / 97195141
28	KPOGLI Koffitsè	S.A.M	Directeur	Lomé	99633185 / 92562041 / koffatsa@gmail.com
29	LALLE Daméssele	ICAT	Chef d'Agence	Dapaong	90 98 47 60
30	LETAABA Koffi	Direction Régionale du Commerce-Kara	Directeur régional	Kara	90971795 / 98 62 35 05
31	MISSIH Awossa	APCR	Président	Tchamba	90096486 / missihawossa@yahoo.fr / apcr98@yahoo.fr
32	NAKPERGOU Noumpao	CAP	Secrétaire	Dapaong	90 27 87 00
33	N'DADIA Potcholondi	ICAT	Chef d'Agence	Pagala	90 39 98 93 / ndadiamathias@yahoo.fr
34	OPEKOU Kokou	ETD	Point focal soja	Lomé	90967935 / kokou.opekou@etd-ong.org
35	PAKOU Gnanba	UROPC-Kara (Producteur)	Président	Kara (Lama)	90331340 / Productkara@yahoo.fr
36	PITO Mhéza	APCR	Conseiller	Affem-Kabyé	93 06 69 11
37	SABLE Dambé	RAFIA	Animatrice	Dapaong	90330523 / sabledambe@gmail.com
38	SONGAI M. Sani	DSP/Labo	Responsable Labo	Sotouboua	90 02 80 66
39	TCHABANA Béré	CRASS/ITRA	Chercheur	Kara	90 12 89 98 / tchabanal@yahoo.fr
40	TCHADIZINDE Wassiou	DRPDAT/Savanes	Chargé d'études	Dapaong	90775325 / tchadwassiou@yahoo.fr
41	TCHAMIE B. Kiméalo	Commerçante à Awandjelo	Commerçante	Kara	91193746
42	TCHASSANTI Ali	CPC-Togo	Secrétaire UROPC-C	Koussountou	90 71 09 89
43	TETAYABA K. Gnanfala	APCS-Togo	Point focal zone Nord	Kanté	90 23 45 54
44	TINTIBA Djona	MAPTO	Membre	Kasséna / Sokodé	90 38 30 68
45	YAKOUBOU Boukari	ANPAT Savanes	Président	Cinkassé	91814273
46	YORA Massemessou	Préfecture Kozah	Juriste	Kara	91071508

## 2.2. Liste des participants à l'atelier d'Atakpamé du 19 au 20 avril 2016 sur le diagnostic de la filière soja au Togo

N°	Noms et prénoms	Structures	Poste	Lieu de provenance	Contacts/Emails
1	AGONSA Koffi	ICAT	Chef 'd'Agence	Agbélouvé	90 05 31 45/ 99 54 25 97/ koffiagonsa@gmail.com
2	AGORO Aboulayi	MDBAJEJ	Point Focal	Vogan	90 28 44 31
3	AGOSSOU Yao	ANPAT Plateaux	Eleveur formateur	Atakpamé	90 33 08 64 / 99 45 66 10
4	AKAKPO Komivi	Préfecture Ogou: ANIE	Secrétaire de Conseil	Atakpamé	90 96 03 02/ 99 78 96 64
5	AKAKPO Mawulawoé	Revendeuse à Anié	Revendeuse	Anié	90 90 92 98
6	AKOGO Yawa Enyonam	SCOOPS Mokpokpo	Présidente	Hihéatro/Atakpamé	90 27 24 30 / 99 62 74 09
7	AMETOENYENOU Tata	OADEL	Coordonnateur	Lomé	90 12 10 54/ oadeltogo@yahoo.fr
8	AMEVOH Koami Biova	DRASPFA	Responsable Régional	Atakpamé	90 74 22 47
9	ATTIOGBE Dédé	Unité de transformation "le secret de la santé"	Directrice	Agbélouvé	97 42 69 83
10	AYASSOU Yawo Madji	ICAT -RM	SVAPA-PV	Tsévié	90 14 05 14 / ayassou56blaise@yahoo.fr
11	BARA Mawouna	ICAT	Technicien Agricole	Atakpamé	91 71 96 45 / mawouna1987@yahoo.fr
12	BERE Kouma Aklesso	SOJANYO Sarl	Chargé de suivi de producteurs	Notsè	90 74 20 72 / beredamien@yahoo.fr
13	DASSIDEDJI Koffi Mawugnon	DRPDAT/RM	Chargé d'Etudes	Tsévié	92 35 80 70 / mawugnonda@yahoo.fr
14	DAZIMWAI Bassamba	DRPDAT/RP	DR	Atakpamé	90 87 20 40 / dazimwaibassamba@yahoo.fr
15	EHO Yawo	ICAT - Plateaux	Assistant PV	Atakpamé	90 01 03 48 / ehoespoir@yahoo.fr
16	ETOU Komi	ONG AGIDE	Secrétaire général	Tsévié	90 09 05 84/ 90 34 44 05/ agidetg@yahoo.fr
17	FEOU Balakimwé	MCIPSPT	Coordonnateur de projet/Point focal soja Atakpamé	Lomé	92 31 47 27
18	KOUAMENOU Yao David	Rénovation Verte	Représentant	Lomé	91 31 15 37 / kouamenoudavid@gmail.com
19	KOUMADJO Philomène	Revendeuse à Anié	Revendeuse	Atakpamé	90 03 31 78
20	KPENI Yawo	APCS	Représentant Maritime /plateaux	Est-Mono	90 89 13 64/99 86 51 62 / kpeni2002@yahoo.fr
21	KWAWU Komi	BIO4EVER	Inspecteur	Lomé	91 81 55 98/
22	MESSAN K. Alfred	MDBAJEJ/RP	Chef Service	Atakpamé	90 33 26 52 / 24 42 86 32
23	NTCHOU Kowovi	UROPC- P	Secrétaire général	Kpakpo /Atakpamé	92 42 62 26/96 26 92 39

24	OHOUKOH Kossi Hilaire	ANPAT	Conseiller	Tsévié	90 03 56 20
25	SENOU Komi	COOPAREM	Trésorier	Baguida-Lomé	90 03 21 78
26	TCHABANA Béré	ICAT/CRASS	Chercheur	KARA	90 12 89 98 / tchabanal@yahoo.fr
27	TORSOHOU G noléleng	Préfecture de ZIO	Attaché Administratif	Tsévié	90 83 60 92 / torsohou85@yahoo.fr
28	TSOLENYANU Mawulolo	UAR-P	Animateur	Ountivou	92 40 61 80 / mawulolotsolenyanu@yahoo.fr
29	WOGLO Komi Aristde	UROPC-Maritime	Animateur	Tsévié	92 57 12 98 / wogloaristide@yahoo.fr

### 2.3. Echantillonnage

Populations ciblées	Type d'échantillonnage	Taux de sondage par cible
OP de base et producteurs individuels	Raisonné	100% des UROPC dans toutes les régions; 25-50% des OP de base de soja 10-30% des producteurs individuels de soja
Structures d'appui et structures de recherche étatiques	Exhaustif	100% dans toutes les régions
ONG nationales et internationales de développement agricole	Raisonné	50-100% par région économique du pays
Structures d'appui publiques de l'agriculture	Exhaustif	ICAT, ITRA, et structures régionales
Autres structures étatiques	Exhaustif	Ministère du Développement à la base, Ministère du Plan, Ministère de l'administration territoriale et de la décentralisation, Ministère du Commerce, Promotion de la femme et du genre, Maries, etc.
Commerçants/tes de soja	Raisonné	100% des groupements de commerçants de soja par région ; 10-30% par commerçant/commerçante individuel de soja par préfecture
Transformateurs/trices de soja	Raisonné	70-100% des transformateurs de soja par région

## Annexe 3 : Cartes pédologiques et profils creusés

### Situation des profils pédologiques creusés

#### Sotouboua

<b>Coordonnées GPS</b>	
LN :	08°34.981'
LE :	000° 57.605'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 – 35 cm
H2 :	35 – 90 cm
H 3 :	90 – 130 cm
<b>Description des horizons</b>	
Sol ferrugineux tropicaux lessivé à concretion	
<b>H1 : 0 – 35 cm</b>	
Texture :	Sableuse
Structure :	Polyédrique
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	7,5 YR 614
Couleur " " "	Beige
<b>H2 : 35 – 90 cm</b>	
Texture :	Sablo limoneuse
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	7,5 YR 618
Couleur " " "	Jaunâtre
<b>H 3 : 90 – 130 cm</b>	
Texture :	Sablo argileuse
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	7,5 YR 716
Couleur " " "	Jaunâtre

#### Agbélouvé

<b>Coordonnées Géographiques</b>	
LN :	06° 40.934'
LE :	001° 09.417'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 - 45 cm
H2 :	45 – 80 cm
H 3 :	80 - 150 cm
<b>Description des horizons</b>	
Sol ferrugineux tropicaux lessivé à concrétion	
<b>H1 : 0 –45 cm</b>	
Texture :	Sableuse limoneuse
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	beaucoup de Matière organique



Activité animale :	Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	215 Y 412
Couleur " " "	Brun
<b>H2 : 45 – 80 cm</b>	
Texture :	Sablo argileuse
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	5 YR 416
Couleur " " "	Jaunâtre
<b>H 3 : 80 – 150 cm</b>	
Texture :	Argilo Sableuse
Structure :	Polyédrique
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	5 YR 516
Couleur " " "	Jaunâtre

### Tchaoudjo (Sokodé), Kolina site

<b>Coordonnées GPS</b>	
LN :	09° 05.882'
LE :	001° 08.304'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 – 20 cm
H2 :	20 - 45 cm
H 3 :	45 - 80 cm
<b>Description des horizons</b>	
Sol ferrugineux tropicaux lessivé sur gravite et grains	
<b>H1 : 0 – 20 cm</b>	
Texture :	Sableuse
Structure :	Massive
Matière organique	beaucoup de Matière organique
Activité animale :	Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	2,5 YR 616
Couleur " " "	Brun
<b>H2 : 20 - 45 cm</b>	
Texture :	Sableuse
Structure :	Massive
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Frais
Couleur horizon :	7,5 YR 718
Couleur " " "	Jaunâtre
<b>H 3 : 45 – 80 cm</b>	
Texture :	Sablo argileuse
Structure :	Polyédrique peu nette

Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Frais
Couleur horizon :	5 YR 618
Couleur " " "	Beige à Rouge
Beaucoup d'oxydation de couleur rouge 10R 518	

### Tandjoaré (Nandobik)

<b>Coordonnées GPS</b>	
LN :	10° 36.560'
LE :	000° 15.843'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 – 30 cm
H2 :	30 - 65 cm
H 3 :	65 - 110 cm
<b>Description des horizons</b>	
Sol ferrugineux tropicaux lessivé sur gravite et grains	
<b>H1 : 0 – 30 cm</b>	
Texture :	Sableuse
Structure :	Massive
Matière organique	non organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Frais
Couleur horizon :	7,5 YR 618
Couleur " " "	Jaunâtre
<b>H2 : 30 - 65 cm</b>	
Texture :	Sablo limoneuse
Structure :	Massive
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Frais
Couleur horizon :	7,5 YR 618
Couleur " " "	Jaunâtre
<b>H 3 : 65 – 110 cm</b>	
Texture :	Sableuse
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Frais
Couleur horizon :	2,5 YR 418
Couleur " " "	Rougeâtre

## Cinkassé

<b>Coordonnées GPS</b>	
LN :	11° 04.522'
LE :	000°03.841'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 – 10 cm
H2 :	10 - 30 cm
H 3 :	30 - 65 cm
<b>Description des horizons</b>	
Sol ferrugineux tropicaux lessivé sur concretion (68%) reposant sur curasse à 30 cm de profondeur	
<b>H1 : 0 – 10 cm</b>	
Texture :	Sablo limoneuse
Structure :	Grumeleuse peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	2,5 YR 412
Couleur " " "	Brun
<b>H2 : 10 - 30 cm</b>	
Texture :	Sablo argileuse
Structure :	Polyédrique
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	2,5 YR 418
Couleur " " "	Rougeâtre
<b>H 3 : 30 - 65 cm</b>	
Texture :	Sablo argileuse
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	2,5 YR 618
Couleur " " "	Jaunâtre

## Anié

<b>Coordonnées GPS</b>	
LN :	07° 43.995'
LE :	001° 1..568'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 – 20 cm
H2 :	20 - 40 cm
H 3 :	40 - 70 cm
<b>Description des horizons</b>	
Sol ferrugineux tropicaux lessivé sur concrétions	
<b>H1 : 0 – 20 cm</b>	
Texture :	Sablo limoneuse
Structure :	Grumeleuse peu nette
Matière organique	Beaucoup de Matière organique
Activité animale :	Nombreuse
Etat :	Sec

Couleur horizon :	2 YR 310
Couleur " " "	Noir
<b>H2 : 20 - 40 cm</b>	
Texture :	Limon sableux
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	Beaucoup de Matière organique
Activité animale :	Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	2,5 YR 610
Couleur " " "	Brun
<b>H 3 : 40 - 70 cm</b>	
Texture :	Argilo Sableuse
Structure :	Polyédrique
Matière organique	Beaucoup de Matière organique
Activité animale :	Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	2,5 YR 614
Couleur " " "	Jaunâtre

#### Kpomé (Vogan)

<b>Coordonnées GPS</b>	
LN :	06° 22.661'
LE :	001° 33.872'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 – 40 cm
H2 :	40 - 80 cm
H 3 :	80 - 140 cm
<b>Description des horizons</b> Champ de Soja à Kpomé Sol rouge de terre de barre	
<b>H1 : 0 – 40 cm</b>	
Texture :	Sableuse
Structure :	Grumeleuse peu nette
Matière organique	Abondante
Activité animale :	Nombreuse, Auricule de vers de terre,
Etat :	Frais
Couleur horizon :	7,5 YR 416
Couleur " " "	Brun
<b>H2 : 40 - 80 cm</b>	
Texture :	Sablo limoneuse
Structure :	Grumeleuse
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Nombreuse
Etat :	Frais
Couleur horizon :	7,5 YR 314
Couleur " " "	Rougeâtre
<b>H 3 : 80 - 140 cm</b>	
Texture :	Sablo Argileuse
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	peu de Matière organique

Activité animale :	Nombreuse
Etat :	Frais
Couleur horizon :	10 R 416
Couleur " " "	Rougeâtre
Terre su plateau bien drainant, convient bien au soja	

### Tabligbo (Yoto kopé)

<b>Coordonnées GPS</b>	
LN :	06° 43.327'
LE :	001° 18.198'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 – 40 cm
H2 :	40 - 70 cm
<b>Description des horizons</b>	
Champ de Soja à Yoto Kopé Sol ferrugineux tropicaux lessivé à conpression sur curasse latéritique	
<b>H1 : 0 – 40 cm</b>	
Texture :	Sableuse
Structure :	Polyédrique
Matière organique	Beaucoup de Matière organique
Activité animale :	Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	2,5 YR 210
Couleur " " "	Noir
<b>H2 : 40 - 70 cm</b>	
Texture :	Argilo Sableuse
Structure :	Grumeleuse peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	7,5 YR 314
Couleur " " "	Jaunâtre

### Mandouri Bagré vers ferme Alhadji

<b>Coordonnées GPS</b>	
LN :	10° 51.467'
LE :	000° 4.152'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 – 20 cm
H2 :	20 - 45cm
H 3 :	45 - 85 cm
<b>Description des horizons</b>	
Sol ferrugineux tropicaux lessivé à charge de conpression sur curasse à 85 cm	
<b>H1 : 0 – 20 cm</b>	
Texture :	Sablo limoneuse
Structure :	Massive à l'état émoussé
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	2,5 YR 716
Couleur " " "	Beige

<b>H2 : 20 - 45 cm</b>	
Texture :	Sablo limoneuse
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	2,5 YR 715
Couleur " " "	Jaunâtre
<b>H 3 : 45 - 85 cm</b>	
Texture :	Sablo Argileuse
Structure :	Polyédrique
Matière organique	peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	7,5 YR 518
Couleur " " "	Rougeâtre
Avec des taches d'oxydation de couleur 7,5 YR 518	

### **Kara (Abouda)**

Centre de recherche Agronomique ITRA

<b>Coordonnées GPS</b>	
LN :	9° 31.961'
LE :	001° 14.453'
<b>Horizons</b>	
H1 :	0 – 20 cm
H2 :	20 - 45cm
H 3 :	45 cm – 1 m
<b>Description des horizons</b>	
Sol ferrugineux tropicaux lessivé sur socle grenito gneissique contenant des concrétions ferrugineuse et limité en profondeur (1 m) par la curasse latéritique	
<b>H1 : 0 – 20 cm</b>	
Texture :	Sablo limoneuse
Structure :	Grumeleuse peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	Sec
Couleur horizon :	7 YR 512
Couleur " " "	Noirâtre
<b>H2 : 20 - 45 cm</b>	
Texture :	Sableuse à sable grossier
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	sec
Couleur horizon :	7,5 YR 616
Couleur " " "	Rougeâtre
<b>H 3 : 45 cm – 1 m</b>	
Texture :	Sableuse à sable grossier
Structure :	Polyédrique peu nette
Matière organique	Peu de Matière organique
Activité animale :	Peu Nombreuse
Etat :	sec
Couleur horizon :	7,5 YR 618
Couleur " " "	Jaunâtre
Avec des taches d'oxydation de couleur 7,5 YR 518	

## **Annexe 4 : FISCALITE**

Au regard du Code Général des Impôts, les impôts perçus au Togo peuvent être classés en deux (02) grandes catégories :

- Les impôts Directs
- Les impôts indirects.

### **☞ Impôts directs**

Il s'agit généralement des impôts annuels perçus par voie de rôle au profit du budget général, des collectivités locales. La base d'imposition des Impôts directs est soit le revenu global d'un contribuable, soit son bénéfice annuel, soit le salaire perçu par ce dernier.

Au nombre des impôts directs on peut citer :

#### **→ Impôts Minimum Forfaitaire (IMF)**

L'IMF (Impôts Minimum Forfaitaire) est calculé sur l'ensemble des revenus. Son taux est de 1% du chiffre d'affaires, avec un montant minimum de 50 000F pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 5 000 000 de FCFA, et un plafond de 500 000 000 de FCFA pour les entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 50 milliards de FCFA.

#### **→ Impôts sur les sociétés (IS)**

L'IS (Impôts sur les sociétés) qui est calculé sur les bénéfices réalisés chaque année par les personnes morales. L'IS est calculé sur le bénéfice fiscal (BF), il est égal au bénéfice comptable (BC) plus les réintégrations moins les déductions.

BC = Produits – Charges. Le taux de l'IS est devenu un taux unique de 29% pour toute personne morale à partir de 2013.

Pour le calcul de l'IS, toute fraction du bénéfice imposable inférieure à 1000 francs est négligé.

#### **→ Taxe Professionnelle (TP)**

La TP (Taxe Professionnelle) est calculée à partir des deux éléments : le chiffre d'affaires et la valeur Locative des Locaux professionnels.

Le premier droit est calculé à partir de 2 pour mille (2°/00) du chiffre d'affaires.

Le deuxième droit est calculé de deux manières :

- ✓ Première manière : Il est obtenu à partir de 6% de la valeur locative annuelle.
- ✓ Seconde manière : Il est obtenu à partir du tiers du premier droit.

Taxe Professionnelle (TP) est égale à la somme du premier droit et du montant le plus élevé du deuxième droit.

#### **→ Taxe Professionnelle Unique (TPU)**

Elle est égale à 1% du chiffre d'affaires.

#### **→ Retenu sur loyer**

Il est payé par le locataire et est égale à 12,5% de la valeur locative annuelle.

#### **→ Taxe foncière (TF)**

C'est la taxe obtenue sur le revenu foncier (location, bail, etc). Elle est calculée de la façon suivante : Moitié de la valeur locative annuelle multipliée par 15%. Elle est à la charge du propriétaire.

## → **Taxe sur Salaire (TS)**

Elle sera cette année de 2% de la masse salariale annuelle.

## → **Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques (IRPP)**

Impôts sur le Revenu des Personnes Physiques (IRPP) est un impôt annuel unique. Il frappe le revenu net global du contribuable déterminé conformément aux dispositions des articles 119 à 125 du CDI.

### **Personnes imposables**

- celles qui sont domiciliés au Togo et qui sont passibles de l'IR sur l'ensemble de leur revenu qu'il soit de source togolaise ou étrangère et
- Les personnes qui sont domiciliées hors du Togo et qui sont passibles de l'IR à raison de leur revenu de source togolaise.

Caractères généraux du revenu imposable

- le revenu imposable est un revenu global ;
- le revenu imposable est un revenu net ;
- le revenu imposable est un revenu annuel ;
- le revenu imposable est un revenu disponible.

### **Détermination du revenu imposable**

Pour la détermination des bases d'imposition, il est tenu compte du montant net de toutes les sommes qui ont été mis à la disposition du contribuable, à titre de traitement, indemnités émoluments, salaires, pension et rente viagère généralement par voie de retenu à la source.

On détermine le montant net du revenu imposable en déduisant du montant brut des sommes payés et des avantages en nature ou en espèce accordés, certains retenus et frais inhérent à la fonction. Il s'agit notamment de :

- Des revenus en vue de la constitution de la pension de retraite dans la limite de 7% des rémunérations brut dans les fonctions publiques (CRT) ou 4% dans le secteur privé (CNSS)
- Des déductions pour frais personnel de 10% et
- Des abattements forfaitaires de 15% et éventuellement 5%

**1<sup>ère</sup> opération** : déterminer le revenu net de chacune des catégories de revenu ou bénéfice en se conformément aux règles prévues pour la catégorie ;

**2<sup>ème</sup> opération** : Faire la somme des revenus nets ainsi déterminés pour obtenir le revenu global brut (RGB = Somme RN catégoriels)

**Troisième opération** : Soustraire s'il y a du revenu global brut les déductions autorisées par la loi au titre :

- Des déficits antérieurs n'excédant pas 3 ans
- Des charges déductibles du revenu global (charges communes)
- Des déductions pour charge de famille.

On obtient ainsi le Revenu Net Global imposable qui sert de base de calcul de l'IR.  
 $RNGI = RGB - (\text{déficits} \leq 3 \text{ans} + \text{charges communes} + \text{charges de famille})$

### **Les charges de familles déductibles**

- Le ou les conjoints ;
- Les enfants s'ils sont mineurs (- de 21 ans) ou infirmes ;
- Les enfants majeurs jusqu'à 25 ans s'ils sont en apprentissage ou s'ils poursuivent des études supérieures ;



- Les enfants recueillis dont le contribuable à la charge exclusif et effectif
- Les ascendants ou collatéraux du contribuable ou de son conjoint lorsqu'ils sont invalide ou incapable et vivent en permanence sous le toit du contribuable.

Le nombre est limité à 6.

Nombres de personnes	Revenu annuel	Revenu mensuel
1	72 000	6 000
2	144 000	12 000
3	216 000	18 000
4	288 000	24 000
5	360 000	30 000
6	432 000	36 000

### Application du barème

Le résultat net après déduction des charges de famille, des charges de famille, des charges communes et déficits antérieurs n'excédant pas 3 ans, est arrondi au millier de francs inférieur sert de base à l'IR. Il y a 5 taux progressifs qui s'appliquent aux diverses tranches de revenu imposable.

#### Barème 2013

de	à	Exonération
0	900 000	
900 001	4 000 000	7%
4 000 001	6 000 000	15%
6 000 001	10 000 000	25%
10 000 001	15 000 000	30%
Plus de	15 000 000	35%

### Différents catégories de revenus passibles à l'IRPP

- 1- Salaires
- 2- Revenus fonciers
- 3- Bénéfices industriels, commerciaux et artisanaux
- 4- Bénéfices des exploitations agricoles
- 5- Bénéfices des professions non commerciales et revenu assimilés
- 6- Revenus des capitaux mobiliers
- 7- Rémunérations alloués aux gérants et associés de certaines sociétés
- 8- Plus-values de cession à titre onéreux de certains biens ou de certains droits.

### ☞ Impôts indirects

Contrairement aux impôts directs, les impôts indirects sont supportés par le consommateur final du produit. Ils sont :

- Taxe sur Valeur Ajoutée (TVA)
- Taxes spéciales sur le chiffre d'affaires (TCA)
- Droits d'Assises sur les produits Pétroliers (DAPP)
- Taxe sur les Activités Financières (TAF)

La TVA est un Impôt indirecte sur le Chiffre d'Affaires dont le paiement est fractionné entre les différents opérateurs économiques qui interviennent dans l'importation, la fabrication et la commercialisation d'un produit. Elle est calculée à un taux de 18%.

## Annexe 5 : Situation des producteurs de semences de soja en fonction des préfectures

### Plateaux

Préfecture	Homme	Femme	Total
Haho			1
Amou			4
Ogou			10
Est-Mono			4
Total			19
Superficie Emblavée			19,88 ha

### Centrale

Préfecture	Homme	Femme	Total
Tchaoudjo			4
Sotouboua			10
Blitta			41
Tchamba			39
Total			94
Superficie Emblavée			278,78 ha

### Kara

Préfecture	Homme	Femme	Total
Binah	2	0	2
Dankpen	1	0	1
Kozah	2	0	2
Bassar	1	0	1
Total	6	0	6
Superficie Emblavée			14,55 ha

### Savanes

Préfecture	Homme	Femme	Total
Tandjouaré			5
Oti			9
Tône			1
Total			16
Superficie Emblavée			43,6ha

## Annexe 6 : Listes des producteurs de semences de Soja au Togo

Structures	Domaines d'intervention	Zones de couverture
ITRA	Recherche pour la production de semences de base (TGX1910-14F et TGX1448-2E)	Kara, Sotouboua
Union des semenciers de la Région des Plateaux	Production de semences certifiées	Région des Plateaux
ONG AGIDE	Production de fertilisants bio	Tsévié
Coopérative de producteurs de semences commerciales membres de l'ARE (Association des Ruraux Epanouis)	Production de semences certifiées	Haho, Amou, Zio, Ogou, Kloto
Coopérative de producteurs Devezi	Production de semences certifiées	Région Centrale
Coopérative la Semence	Production de semences certifiées	Région Centrale
La ferme le Paysan	Production de semences certifiées	Région Centrale
Producteurs de semences membres d'APCR	Production de semences certifiées	Région Centrale et de la Kara
Producteurs de semences membres de GNS P-BIO	Production de semences certifiées	Région de la Kara
Producteurs de semences membres de MVCP	Production de semences certifiées	Région Centrale
Producteurs de semences membres de RAFIA	Production de semences certifiées	Région des Savanes
Producteurs de semences membres de BIO4EVER	Production de semences certifiées	Toutes les régions
Producteurs de semences membres de LABEL D'OR	Production de semences certifiées	Région des Plateaux et Centrale
Producteurs de semences membres d'ESOP SOJANYO Sarl	Production de semences certifiées	Région des Plateaux

## **Annexe 7 : Faiblesses et menaces identifiées**

### **Annexe 7.1. : Analyse des faiblesses et menaces identifiées au niveau du maillon production**

#### **☞ Faible accès des femmes aux moyens de production**

Dans nos sociétés africaines tout comme au Togo, les femmes souffrent de l'accès aux moyens de production surtout à la terre, ceci à cause des us et coutumes qui ne permettent pas de transférer la propriété de la terre à la femme par héritage. Ce phénomène contraint les femmes à faire une faible production causant de leur autonomie économique et financière.

#### **☞ Insuffisance de la main d'œuvre**

L'insuffisance de la main d'œuvre est fortement liée à la faible participation des jeunes au travail salarié agricole. Ce phénomène est aussi accentué par l'exode rural qui vit les zones de production en se vidant au profit des zones urbaines. Ce qui accentue l'utilisation des herbicides.

#### **☞ Faible organisation des producteurs**

Les producteurs de soja sont organisés eux-mêmes ou par leurs partenaires d'appui. Cependant, cette structuration/organisation est très faible.

#### **☞ Insuffisances de semences certifiées**

Les semences produites par les semenciers n'arrivent pas à couvrir les besoins des producteurs, ce qui oblige certains à continuer par utiliser les semences locales moins productives. Cette utilisation de semences non certifiées influe sur le rendement et contribue à la diminution de la compétitivité du soja togolais sur le marché sous régional et mondial.

#### **☞ Faible mécanisation de la filière**

Les producteurs togolais utilisent majoritairement des outils de travail rudimentaires (houe, coupe-coupe, daba...) pour la réalisation des travaux champêtres. Le peu d'équipements de mécanisation disponible souffre de maintenance technique ce qui les rend non opérationnels lors des campagnes agricoles.

#### **☞ Insuffisance d'information et de renforcement de capacités des producteurs**

Les producteurs ne sont pas suffisamment informés sur les nouvelles technologies innovantes en matière de production de soja. Les séances de renforcement de capacités surtout sur le respect des itinéraires techniques et l'adoption des variétés améliorées ne sont pas organisées régulièrement et beaucoup de producteurs n'y ont souvent pas accès.

#### **☞ Difficile accès aux crédits par les producteurs**

Les institutions de microfinance présentes au Togo sont pour la plupart réticentes dans l'octroi de crédit aux producteurs agricole. Celles qui le font ont un taux d'intérêt élevé qui diminue considérablement la marge nette du producteur à la fin de la saison.

#### **☞ Faible adoption des innovations technologiques**

Cette faible adoption est fortement liée à la non diffusion des résultats de recherche et à l'insuffisance des séances de renforcement de capacités. Les producteurs étant mal ou peu informés sur les innovations technologiques ont du mal à les adopter.

#### **☞ Aléas climatiques**

Les aléas climatiques sont liés à l'irrégularité des pluies et aux changements des dates de début de saison que vit le Togo ses dernières décennies. Ces aléas causent d'énormes problèmes aux producteurs surtout au niveau de l'eau. Il est à signaler que aussi bien l'insuffisance d'eau que les excès d'eau ne sont pas favorables à la production du soja.

#### **☞ Augmentation du phénomène de la transhumance**

La transhumance crée de graves problèmes aux producteurs qui voient la quasi-totalité de leur production détruite par les bœufs en quête de pâturage pour leur alimentation.

#### **☞ Insécurité foncière**

Dans un contexte de croissance rapide de la population et de dégradation croissante des terres agricoles, les producteurs surtout les femmes se voient dépossédées de leurs terres agricoles par des tierces personnes. Ce phénomène d'insécurité est lié à la distribution inégale des terres et à l'absence de programmes de sécurisation des terres agricoles. Par contre, les locataires des parcelles de cultures sont aussi confrontés aux problèmes fonciers.

#### **☞ Menace des ravageurs**

Il s'agit des animaux sauvages notamment les lapins et autres rongeurs qui détruisent les parcelles de soja en consommant les feuilles.

## **Annexe 7.2. : Analyse sur les faiblesses et menaces du Maillon Transformation**

L'analyse du Maillon Transformation du soja permet de relever quelques faiblesses et menaces.

### **☞ Insuffisance d'organisation et de structuration adéquate**

Les unités de transformations de soja évoluent généralement de manière individuelle et ne sont pas bien structurées. Elles ne sont pas en associations professionnelles capables d'être un interlocuteur représentatif avec les pouvoirs publics. Lorsqu'elles existent, elles sont peu représentatives, peu efficaces en matière de services rendus aux membres. Ce qui limite l'appui qu'elles peuvent recevoir, au niveau informationnel, organisationnel, technologique et financier. A défaut des structures professionnelles, les besoins du secteur de la transformation de soja ne sont pas exprimés. Et pourtant des programmes et des projets existent mais très souvent ne correspondent pas aux services attendus.

### **☞ Insuffisance d'équipements performants**

Dans les unités de transformation, une observation faite, au cours de cette étude, est l'utilisation massive des équipements artisanaux. Les bassines, les seaux, les marmites...etc sont l'essentiel du matériel de travail. Certaines unités visitées possèdent quelques équipements performants mais elles utilisent toujours des équipements artisanaux à une étape des procédés de transformation. Cependant, pour être compétitif sur le marché et faire face à la demande, l'acquisition des équipements performants et adaptés demeure nécessaire.

### **☞ Besoin d'appui à l'information et à la formation**

Les unités de transformation du soja souffrent d'un manque cruel de formation et d'information en matière de technologie, de qualité, d'approvisionnement, de mise sur le marché. Ce constat est réalisé au cours de cette étude. Par exemple, l'approvisionnement de la matière première se fait certes avec un type de contrat mais ce contrat tient compte uniquement du prix d'achat et ne concerne pas les critères de qualité des matières premières telles que la taille des graines, le taux d'impuretés...etc.

Elles ne possèdent pas des informations sur l'origine et l'historique de la vie de leur produit. Ainsi les transformateurs de soja ne peuvent pas assurer la traçabilité alimentaire de leurs produits.

Dans le cas de la technologie, la majorité des unités de transformations du soja en « lait » souffrent de la conservation. Le « lait de soja » ne se conserve pas plus d'une journée à la température ambiante et à moins de trois (03) au frais à +4°C. Le manque d'information sur l'évolution de la technologie et de l'innovation retarde le développement de ce secteur.

En matière d'hygiène, les unités de transformations essaient d'appliquer certaines mesures, cependant, beaucoup reste à faire pour être au niveau de la réglementation et des normes. Pour assurer la compétitivité sur le marché, les unités de transformation doivent assurer la qualité sanitaire de leurs produits à travers la maîtrise des bonnes pratiques d'hygiène (BPH) et de fabrication (BPF) et de surcroît l'analyse des dangers et de leurs maîtrises (HACCP). Une intense formation s'avère nécessaire pour relever le niveau de la filière en matière d'hygiène.

La maîtrise et la connaissance du marché aussi pose un problème. Car les unités de transformations du soja, de part, la présentation de leur produit ne sont pas compétitives sur le marché. Cela résulte du faible niveau de technologie et des systèmes d'information.

### **☞ Faible connaissance et maîtrise de la réglementation et des normes internationales**

Les unités de transformations affirment dans leur majorité, la méconnaissance des normes et réglementations internationales telles que la méthode HACCP, la norme ISO 22000 (Système de management de la Sécurité des denrées Alimentaires) et la norme FSSC 22000. Lorsqu'elles en connaissent l'application n'est pas de mise. La maîtrise de la méthode HACCP est essentielle pour la compétitivité de nos produits dérivés du soja tant sur le plan national qu'international. L'absence de contrôle et de suivi en matière d'hygiène par les autorités publiques permet aux unités de transformation de ne pas sentir la nécessité de se conformer à certaines notions élémentaires d'hygiène, gage de la maîtrise de la qualité des produits.

### **☞ Défaut d'emballage et d'étiquetage**

La présentation des produits dérivés du soja d'une manière générale reste et demeure un problème pour le secteur agroalimentaire. Au cours de cette mission, les produits dérivés dans leurs emballages ne sont pas attrayants et ne véhiculent pas les informations nutritionnelles nécessaires. Sur les étalages des boutiques, en prenant l'exemple de COOPAT, les produits sont dans l'emballage plastique doublé (emballé deux fois) ce qui suppose que le choix de l'emballage n'est pas adapté aux produits et il y a également une perte de matières. Outre le choix de l'emballage, le design aussi n'exprime pas les fonctions de l'emballage. Enfin, les inscriptions sur l'emballage sont à améliorer. Alors que l'emballage permet de mettre en valeur les aliments

en leur assurant une meilleure visibilité et un bon esthétique, en fournissant des informations à l'acheteur potentiel sur la qualité, le mode d'emploi, la date limite de consommation etc.

#### ☞ **Défaut de qualité**

Dans les unités de transformation visitées, la matière première qui est le soja est achetée sans aucun contrôle relevant sa nature et sa qualité alors que la nature et la qualité de matière première sont déterminantes pour la qualité du produit fini. Les informations relatives à la caractérisation physico chimique, la teneur résiduelle en contaminant de type pesticide ou herbicide permettent d'apprécier la qualité nutritionnelle et organoleptique après transformation, la qualité sanitaire des matières première doivent être disponibles au niveau national mais notre pays n'en dispose pas pour le moment et même si elles existent, elles ne sont pas connues.

Les unités de transformation affirment procéder aux triages des impuretés à un taux de 15 à 20%. Ces impuretés sont constituées des cailloux, des débris d'enveloppe, des mauvaises graines, etc. La petite taille des unités de transformations détermine leurs sources d'approvisionnement auprès des petits producteurs agricoles qui pratiquent pour la plupart de l'agriculture de subsistance. Ces petits producteurs n'assurent pas de façon durable l'offre quantitative de matière première de bonne qualité pour la transformation. Les unités de transformation disposent de la technologie traditionnelle et des équipements qui sont peu ou mal adaptés. Cela provient aussi du niveau des acteurs en présence et de leurs moyens financiers.

L'assurance qualité est mal maîtrisée Pour preuve, les unités visitées ne procèdent pas dans leur majorité aux analyses physico-chimiques et microbiologiques de leurs produits. L'analyse des dangers tout au long de la chaîne de transformation n'est montrée. Les produits liquides tels le jus de soja « lait de soja » souffre d'un problème de conservation.

Aussi est-il que l'assurance qualité est un processus continu qui se révèle très couteux pour les petites unités de transformation mais assure l'innocuité et la salubrité des produits par rapport aux consommateurs.

#### ☞ **Insuffisance de l'Offre des produits dérivés**

Les entreprises de production des produits dérivés sont des entreprises en majorité jeune (créées pour la plupart entre 2005 et 2015), utilisant peu de ressources humaines, des équipements artisanaux ou semi artisanaux et ont de faible capacité de production. Ainsi les produits comme les tourteaux de soja et le soja torréfié sont fournis en quantité inférieure aux besoins du marché (aviculture moderne). Les aviculteurs et provenderies importent ou recourent aux produits de substitution (farine de poisson) pour la production d'aliments pour l'aviculture moderne. Les besoins annuels actuels de l'aviculture moderne au Togo s'élevaient selon l'ANPAT à 3 000 tonnes de soja torréfié et à trois mille (3 000) tonnes de tourteaux de soja par an pour un effectif variant entre 450 000 et 600 000 têtes de volailles.

#### ☞ **Insuffisance d'action marketing**

Les produits dérivés du soja ont sur le marché actuel une présentation très peu attirante pour les consommateurs. Les farines, huiles, lait, soja torréfié, etc... sont conditionnés dans des emballages peu attrayants pour les consommateurs. Certains de ces emballages sont des emballages recyclés des produits alimentaires locaux ou importés. Certains emballages manquent d'informations et d'autres sont mal étiquetés avec des informations insuffisantes ou manquantes sur la date de production, la date de péremption, la durée de conservation, la température de conservation, etc.... Toutes ces insuffisances ne permettent pas de concurrencer les farines importées (Cérélac par exemple) et de booster la vente de ces produits.

Seule l'entreprise Soja Nyo Sarl utilise à ce jour un emballage bien présenté pour les farines ; un autre emballage bien présenté est aussi déjà prêt pour le soja torréfié et sera bientôt mis sur le marché. Le changement d'emballage des farines a permis à cette entreprise de booster ces ventes entre 2014 et 2015 sans aucune autre action publicitaire (communication directe) et malgré de légères augmentations des prix de ventes.

Dans l'ensemble, les entreprises qui transforment le soja ne mènent aucune action publicitaire de leurs produits sur les médias malgré la richesse de leurs produits en protéine et leur vertu dans la lutte contre la malnutrition et la santé humaine en général.

#### ☞ **Qualité douteuse des produits**

La qualité de l'huile de soja et du soja torréfié produits reste à améliorer. En effet, l'huile de soja produite par les entreprises togolaises sont des huiles vierges (huiles brutes) et contiennent de ce fait des impuretés et assez d'eau. De plus ces huiles n'ont pas une bonne odeur selon certains consommateurs. Ces huiles doivent être raffinées pour une meilleure qualité. De même les tourteaux de soja produits ont un taux d'huile assez important ; ce qui ne permet pas une conservation au-delà de deux à trois mois. De plus ce tourteau n'est

pas très approprié pour l'alimentation des volailles. Tous ces manquements et insuffisances ne motivent pas certains consommateurs et rendent ces produits moins compétitifs par rapport aux produits importés.

#### ☞ **Informations controversées sur le soja**

Le soja contient des substances nutritives qui sont à la base de ces innombrables vertus et bienfaits pour la santé humaine et l'élevage des animaux. Le soja a des effets bénéfiques sur la santé : lutte contre la malnutrition, protection contre les maladies cardiovasculaires, Prévention de l'ostéoporose, atténuations des conséquences de la ménopause, amélioration des fonctions cognitives, perte de poids, etc....

En dépit des bienfaits et de sa richesse en protéines, des informations circulent au sein de la population mondiale et togolaise sur les effets nocifs du soja sur les santés humaines et animales. Ces informations se rapportent aux allergies, à l'hypertension artérielle, aux troubles digestifs, aux troubles thyroïdiens, troubles hormonaux (perturbation des menstrues chez la femme), etc....(Boislève, 2010). Ces problèmes seraient liés à la présence de facteurs antinutritionnels présents dans les protéines de soja cru à savoir des inhibiteurs trypsiques, des hémagglutinines et des lipoxydases (S. Zleter, 1971) ou à une consommation excessive des produits dérivés. Ils ne sont pas tous démontrés scientifiquement. Toutefois ces informations démotivent certains ménages ou individus à consommer les produits dérivés et réduisent ainsi la demande en ces produits.

#### ☞ **Cadre institutionnel peu favorable**

Un cadre institutionnel assez développé permet aux opérateurs économiques de bénéficier des appuis / accompagnement adéquats dans leurs activités. Dans la transformation du soja, l'Institut Togolais de recherche agronomique à travers son laboratoire d'analyse est compétente pour les analyses physico-chimiques. Il travaille en collaboration avec l'Institut National d'Hygiène (INH) qui effectue les analyses microbiologiques pour la délivrance du certificat de salubrité.

L'ITRA est également en charge du contrôle des produits agroalimentaires sur le marché. Cependant par insuffisances de moyens techniques, logistiques et humaines, cette activité ne se réalise pas. Ce contrôle devrait permettre de saisir les produits ne respectant pas les normes d'hygiène et les produits impropres à la consommation.

#### ☞ **Insuffisance d'appui / accompagnement**

Les transformateurs manquent de structure d'appui / accompagnement dans la réalisation de leurs activités. Chaque opérateur développe une formule de composition de son produit qui ne respecte pas forcément les principes et normes agroalimentaires détenus par l'ITRA. Les formations ne sont pas organisées à leur intention par l'ITRA censé les accompagner. Il n'existe pas de centre de formation dans le domaine de la transformation du soja. Il faut signaler que les transformateurs ignorent l'existence de l'ITRA qui dispose à ce jour des compétences mais n'organisent pas de formation si ce n'est dans le cadre d'une formation financée par un partenaire. Les formations sont offertes à la carte dépendant du produit et du nombre de jour de formation.

#### ☞ **Concurrence des produits importés (huile de soja, farines pour enfants et adultes)**

Il est présent sur les marchés togolais les huiles de soja ou encore d'autres huiles dont les effets sur la santé sont similaires aux vertus de l'huile de soja produite par les entreprises togolaises. De plus ces huiles sont mieux présentées (meilleurs emballages) et sont raffinées, se vendent moins chers que l'huile de soja mise sur le marché par les Togolais (1600 à 1800 F/ litre contre 2 000 F CFA / litre) et sont connues de la population. De ce fait ces huiles concurrencent les huiles de soja produites au Togo. Il s'agit des huiles comme : Lesieur, huile de tournesol, huile de soja importées, etc... De même les farines à base de soja sont concurrencées dans les supermarchés et pharmacies par les farines importées qui sont mieux emballées, présentent un ratio qualité prix plus intéressant et mieux connues de la population. Il s'agit des farines comme Cérélac, Blédine, etc....

Ces huiles et farines sont préférées notamment par les classes sociales les plus aisées malgré les vertus du soja.

#### ☞ **Difficultés de remboursement des crédits par certains acheteurs**

Cette difficulté est évoquée par les torréfacteurs de soja notamment l'entreprise Soja Nyo Sarl. Avec une production moyenne de 650 tonnes par an de soja torréfié au cours des trois dernières années, cette société est la plus grosse entreprise qui fournit le soja torréfié aux aviculteurs togolais. Cependant tous les aviculteurs ne parviennent pas à acheter au comptant le soja torréfié. Pour satisfaire les aviculteurs ou leurs organisations, l'entreprise leur vend à crédit. Le remboursement est effectué dans un délai d'un à deux mois et une nouvelle commande est fournie. Mais tous les aviculteurs ne paient pas de la manière escomptée

compte tenu des difficultés internes de trésorerie ou de cessation d'activités par certains. Ainsi l'entreprise a à ce jour des créances en difficultés qui influencent négativement ses capacités de production et d'évolution.

☞ **Insuffisance de structure d'appui à la promotion / commercialisation des produits transformés**

La transformation des produits agricoles et particulièrement du soja constitue un secteur d'activités nouveau pour les Togolais. Les produits dérivés sont mal connus de la population / consommateurs qui n'ont pas l'habitude de leur consommation. Afin de promouvoir la commercialisation de ces produits, l'appui des structures étatiques ou de la société civile peut s'avérer nécessaire. Cependant il n'existe à ce jour que deux structures qui font la promotion des produits dérivés locaux dont ceux dérivés du soja. Les structures sont l'association OADEL et la COOTPAT respectivement à travers Bobar et la vitrine du terroir. COOTPAT est mise en place dans le cadre de la mise en œuvre du projet d'Appui au Secteur Agricole (PASA) au Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de l'Hydraulique. Certains produits dérivés du soja à savoir l'huile, la viande de soja, etc... sont en exposition / vente dans ces bars et vitrine. Ces deux (2) structures disposent seulement de trois points d'exposition (deux à Lomé dont un pour OADEL et un pour COOTPAT à Kara). Il est à noter que ces structures n'ont pas pour l'instant une couverture suffisante du pays et ne sont pas encore suffisamment visibles (insuffisance d'action publicitaire autour des structures).

☞ **Circuits de distribution non adaptés**

Les produits dérivés du soja notamment les farines huiles, la viande ne sont pas disponibles dans certaines villes du pays particulièrement dans les villes secondaires. Pendant qu'on constate des stocks plus ou moins importants de certains produits dérivés dans les points de vente de Lomé ou de Kara, les produits dérivés de soja n'existent pas du tout dans les autres villes notamment dans les villes secondaires. Ces produits sont fortement concentrés à Lomé. Ceci réduit l'offre des produits dérivés sur le marché togolais en général.



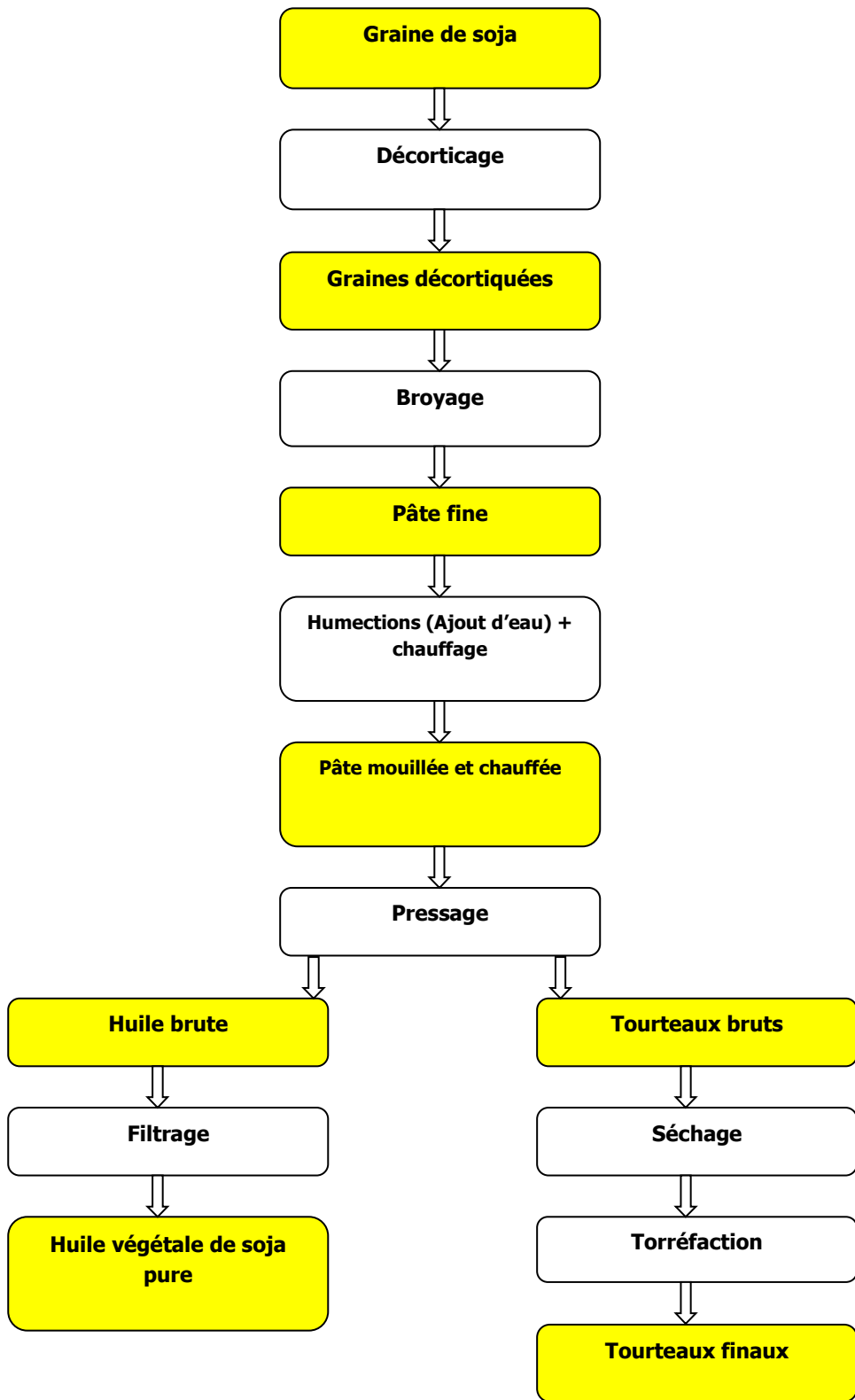
**Annexe 8 : Production de la production à l'horizon 2020 (en tonnes)**

Années	Superficie (Ha)	Taux de progression		Rendement (T/ha)	Production de base (Tonne)	Risque du changement climatique	Production de risque (Tonne)	Production nationale (Tonne)
2015	46153	10%	4615	0,532	24553			
2016	50768	10%	5077	0,700	35538	3%	1066	34472
2017	55845	10%	5585	0,800	44676	5%	2234	42442
2018	61430	10%	6143	0,850	52215	4%	2089	50127
2019	67573	10%	6757	0,900	60815	3%	1824	58991
2020	74330	10%	7433	1,000	74330	2%	1487	72843

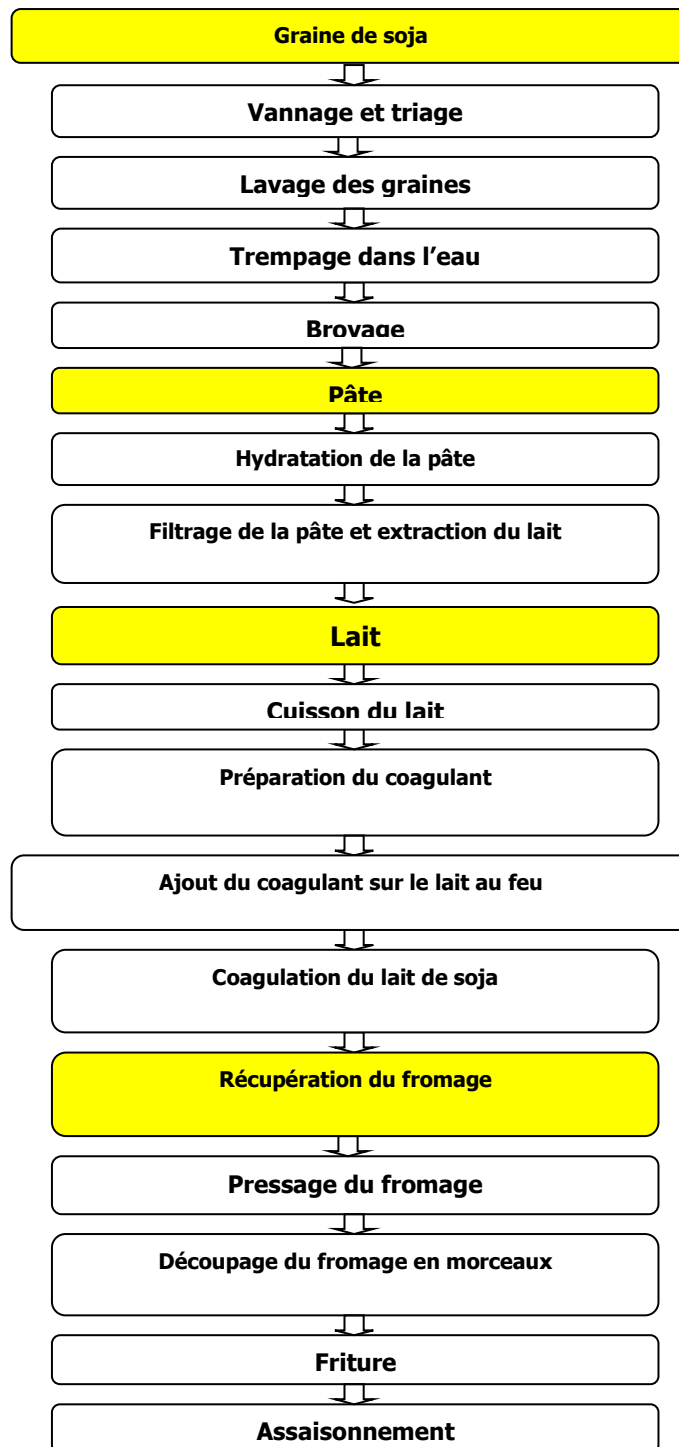
**Annexe 9 : Quantités en fonction des années des 25 pays exportateurs de soja**

Continents/Pays	SOJA					
	2010	2011	2012	2013	2014	MOYENNE
<b>Asie</b>						
China, mainland	30 817 238	37 436 264	42 551 651	54 797 753	52 452 852	43 611 152
Japan	4 160 718	3 711 043	3 390 080	3 455 633	2 830 773	3 509 649
China, Taiwan Province of	2 333 211	2 094 702	2 366 058	2 547 863	2 345 730	2 337 513
Thaïlande	1 540 835	1 723 273	1 534 551	1 818 705	1 994 378	1 722 348
Indonésie	2 240 795	1 173 097	1 314 620	1 740 505	2 088 616	1 711 527
Republic of Korea	1 185 167	1 324 501	1 090 750	1 225 886	1 147 559	1 194 773
Iran (Islamic Republic of)	1 072 704	1 187 708	1 010 503	856 446	838 028	993 078
Malaysia	506 244	503 219		637 726	637 286	571 119
Israel	515 477					515 477
Syrian Arab Republic			941 003			941 003
Viet Nam					909 042	909 042
<b>S/Total</b>	<b>44 372 389</b>	<b>49 153 807</b>	<b>54 199 216</b>	<b>67 080 517</b>	<b>65 244 264</b>	<b>58 016 681</b>
<b>Europe</b>						
Netherlands	4 191 355	4 013 271	3 048 210	3 553 436	3 048 719	3 570 998
Germany	3 692 754	3 484 861	3 165 419	3 383 117	3 189 579	3 383 146
Belgique	1 693 966	576 651	653 220	584 210		877 012
Italie	1 530 966	1 647 103	1 368 041	1 550 149	1 240 717	1 467 395
Spain	2 728 684	3 275 286	2 933 498	3 127 079	3 176 843	3 048 278
Portugal	1 261 790	1 185 648	898 675	872 133	642 264	972 102
France				541 528	671 638	606 583
United Kingdom	819 061	781 480	904 967	858 223	772 249	827 196
Russian Federation		561 614	959 304	1 066 347	890 537	869 451
Turkey	1 230 908	1 239 065	973 574	1 756 065	1 297 770	1 299 476
<b>S/Total</b>	<b>17 149 484</b>	<b>16 764 979</b>	<b>14 904 908</b>	<b>17 292 287</b>	<b>14 930 316</b>	<b>16 921 637</b>
<b>Amérique</b>						
Argentina	2 245 391	2 891 771	823 924			1 987 029
Mexico	3 610 902	3 507 196	3 425 920	3 772 163	3 340 376	3 531 311
<b>S/Total</b>	<b>5 856 293</b>	<b>6 398 967</b>	<b>4 249 844</b>	<b>3 772 163</b>	<b>3 340 376</b>	<b>5 518 340</b>
<b>Afrique</b>						
Egypte	1 136 186	1 192 400	548 680	1 752 302	1 115 797	1 149 073
<b>S/Total</b>	<b>1 136 186</b>	<b>1 192 400</b>	<b>548 680</b>	<b>1 752 302</b>	<b>1 115 797</b>	<b>1 149 073</b>

**Annexe 10 : Techniques et procédés de production de certains produits dérivés**



**Procédé semi-industriel d'extraction de l'huile de soja**  
Source : Données de terrain, ADA, 2016



**Procédé artisanal de production du fromage de soja**  
 Source : Données de terrain, ADA, 2016

## Annexe 11 : Autres références de données de base

### Annexe 11.1. : Structures d'appui au commerce de Soja

STRUCTURES D'APPUI	NATURE DE LA STRUCTURE	ADRESSES
<b>ICAT</b>	Institution publique	Direction Général: Cacaveli, BP 20804, Tel: 22 50 42 28, Lomé-Togo
<b>COOP-CPC</b>	Faîtière	BP.: 296 - Tsévié Tél.: 00228 22 47 47 25 Port.: 00228 90 11 44 52 00228 90 05 17 08 E-mail : <a href="mailto:cpctog@yahoo.fr">cpctog@yahoo.fr</a>
<b>UAR Plateaux</b>	Organisation des Producteurs	BP: 107 Atakpamé -Togo, Tel: 00 228 24400043, E- mail: <a href="mailto:uarplateaux@yahoo.fr">uarplateaux@yahoo.fr</a>
<b>UROPC Savanes</b>	OP	Siège : Dapaong, Tel : 90735687, Email : <a href="mailto:coopca.uropcs@yahoo.fr">coopca.uropcs@yahoo.fr</a>
<b>APCS</b>	OP	Siège : Lomé –Togo, Tel : 91 72 01 27/ 90 04 90 47/ 90 89 13 64/99 86 51 62 / E-mail : <a href="mailto:dontemae@yahoo.fr">dontemae@yahoo.fr</a> / <a href="mailto:kpeni2002@yahoo.fr">kpeni2002@yahoo.fr</a>
<b>MVCP</b>	ONG	Siège : Sokodé , quartier Kpangalam, Tel : 90276537 / E-mail : <a href="mailto:mvcp_sok@yahoo.fr">mvcp_sok@yahoo.fr</a>
<b>APCR</b>	OP	BP: 19, Tchamba Tel: (+228) 90 32 85 45; (+228) 445 13 73
<b>PADES</b>	ONG	Siège : Kara
<b>RAFIA</b>	ONG	BP 43 Dapaong - Togo Tel : (+228) 27 70 84 56; site web: <a href="http://www.rafia.org">www.rafia.org</a>
<b>RECAP</b>	OP	Siège : Dapaong

## Annexe 11.2. : Base de données des Exportateurs

DENOMINATION SOCIALE	TYPE DE SOJA COMMERCIALISE	QUANTITE EXPORTEE EN 2015 (TONNE)	PRINCIPALE SOURCE D'APPROVISIONNEMENT	PERSONNEL EMPLOYE	ADRESSE COMPLETE
<b>BIO4EVER</b>	Soja-bio	10 000	Réseaux de producteurs organisés	11 Permanents 40 Temporaires	481, Bd. du haho, hédzranawoé, Aéroport - 01 BP 4425 Lomé 01 ; Lomé - Togo (+228) 22 93 49 91
<b>LABEL D'OR</b>	Soja-bio	4 000	Réseaux de producteurs organisés	8 Permanents 5 Temporaires	Rue de l'hôtel Leo 2000, BP 10299, Lomé-Togo Tel : (+228) 22 38 15 32 bioananas.blogspot.fr sojabioologique.blogspot.fr
<b>SOJA NYO</b>	Soja-bio	500	Réseaux de producteurs organisés	16 Permanents 40 Temporaires	290 BP: 54 Notsè-Togo +228 24 42 04 54 ; 90 10 38 70/ 90 24 49 35; sojanyaosarl@yahoo.fr
<b>AGRINOVA</b>	Soja conventionnel	100	Réseaux de producteurs, les intermédiaires et les grossistes	9 Permanents 7 Temporaires	Bd. Haho, Hédzranawoé Lomé - Togo, (+228) 23 36 94 13
<b>Association des Producteurs pour la Communication des Ruraux (APCR)</b>	Soja-bio	500	Réseaux de producteurs organisés	3 Permanents 5 Temporaires	BP: 19, Tchamba Tel: (+228) 90 32 85 45; (+228) 445 13 73
<b>GEBANA /SETRAPAL</b>	Soja-bio	183	Réseaux de producteurs organisés	4 Permanents 7 Temporaires	Tél : +228 22 25 33 52. setrapal_togo@yahoo.com
<b>ESO</b>	Soja-bio		Réseaux de producteurs organisés	4 Permanents 5 Temporaires	-
<b>RENOVATION VERTE</b>	Soja-bio	155	Réseaux de producteurs organisés	5 Permanents 10 Temporaires	Tél.: 00228 92 18 59 33/ 98 70 50 88 / 23 21 36 92 <a href="mailto:unicodes2000@yahoo.ca">unicodes2000@yahoo.ca</a> / <a href="mailto:kodagaray@gmail.com">kodagaray@gmail.com</a>

### Annexe 11.3.: Base de données des grossistes collecteurs intermédiaires

DENOMINATION SOCIALE	TYPE DE SOJA COMMERCIALISE	PRINCIPALE SOURCE D'APPROVISIONNEMENT	ADRESSE COMPLETE
<b>ESOP/ONG ETD</b>	Soja conventionnel	Chez les réseaux de producteurs organisés en Tontine	Quartier Agbalépédo (en face de la HAAC) 06 BP : 61 192 Lomé-TOGO/ Tél : (228) 22 51 94 81 E-mail : <a href="mailto:etd@etd-ong.org">etd@etd-ong.org</a> /Site : <a href="http://www.etd-ong.org">www.etd-ong.org</a>
<b>GNS P-BIO</b>	Soja bio	Réseaux de producteurs organisés	Siège : Bassar, Tel : 91914730 / <a href="mailto:gnsproduction64@gmail.com">gnsproduction64@gmail.com</a>
<b>RAFIA</b>	Soja bio Soja conventionnel	Réseaux de producteurs organisés	BP 43 Dapaong - Togo (+228) 27 70 84 56; site web: <a href="http://www.rafia.org">www.rafia.org</a>
<b>ARE</b>	Soja conventionnel	Réseaux de producteurs organisés	Siège : Notsé
<b>UROPC-Savanes</b>	Soja conventionnel Soja bio	Producteurs à la base Réseaux de producteurs organisés	Siège : Dapaong, Tel : 90735687, email : <a href="mailto:coopca.uropcs@yahoo.fr">coopca.uropcs@yahoo.fr</a>
<b>APCR</b>	Soja conventionnel Soja bio	Producteurs à la base Réseaux de producteurs organisés	BP: 19, Tchamba Tel: (+228) 90 32 85 45; (+228) 445 13 73
<b>CECO AGRO</b>	Soja bio	Réseaux de producteurs organisés	Sotouboua – <i>Togo</i> Rue Kpeï, quartier Nima 08 BP. 80579. Tél.: +228 25 59 20 12 / 18. Fax : +228 25 59 20 13.
<b>AECT</b>	Soja conventionnel Soja bio	Réseaux de producteurs organisés et achat chez les grossistes Réseaux de producteurs organisés	-
<b>SAM</b>	Soja bio	Réseaux de producteurs organisés	Tel : 99633185 / 92562041 / <a href="mailto:koffatsa@gmail.com">koffatsa@gmail.com</a>

**Annexe 11.4. : Base de données des transformateurs**

Dénomination sociale	Date de création	Capital	Produits	Capacité de transformation (T/an)	Quantité réellement transformée (T/an)	Type d'entreprise	Localisation	ADRESSE	effectif du personnel
<b>Soja Nyo Sarl</b>	1998	79 600 000	Soja torréfié et farine de soja pour nourrisson et adulte	1000	780	Artisanal	Notsé	18 BP : 54. Tel : 24 42 04 54. Cel : 90 54 53 84. E-mail :sojanyaosarl@yahoo.fr	17 Permanents 40 Temporaires
<b>Epsilon</b>	2005	50 000 000	Huile, Tourteaux, farine à base de soja	480	360	Semi-moderne	Kouvé	BP : 8345. Tel : 22 51 36 14. Cel : 90 02 00 55. E-mail :epsilon462@yhao.fr	21 Permanents 15 Temporaires
<b>Groupe BAC</b>	2003	30 000 000	Huile, tourteaux	3600	1000	Semi-moderne	Lomé	BP : 7317. Cel : 90 13 68 84. E-mail : alwope@yahoo.fr	2 Permanents 7 Temporaire
<b>JULOR</b>	2013	2 000 000	Huile, tourteaux	-		Semi-moderne	Lomé	Super - Toca	
<b>YASSE Soja</b>	2014	500 000	Huile, Tourteaux, biscuit, farine, lait en poudre, viande, savon	200	25	Artisanal	Baguida	Tel: (90360940/97517072)	-
<b>Ets CAT</b>	2014	1 000 000	Huile, tourteau	1000	À l'essai	Artisanal	Lomé	Tel: 92 10 85 54	2 Permanents
<b>AGROKOM</b>	2011	50 000 000	Huile, Tourteaux, soja torréfié	1000	360	Artisanal	Lomé	BP : 2621. Tel : 23 36 63 69 Cel : 90 01 44 41 E-mail : yaovies@yahoo.fr	7 Permanents 10 Temporaire
<b>SOPA</b>	2012	30 000 000	Huile, Tourteaux, soja torréfié	300	100	Artisanal	Lomé	BP : 61497 Cel : 90 04 80 53 E-mail :malawelare@yahoo.fr	2 Permanents 2 Temporaires
<b>Ets SOCMEL</b>	1986	70 000 000	Farine enrichie pour bébé et farine enrichie pour adulte	-	50	Artisanal	Lomé	BP : 309 Tel : 22 38 55 08 Cel : 90 91 71 57 E-mail :socmeltogo@gmail.com	8 Permanents
<b>Ets APELIS</b>	2006	3 000 000	Farine pour bébé et adulte	22,4	5	Artisanal	Lomé	BP : 80906 Tel : 22 40 76 59 Cel : 91 92 42 18	3 Permanents 2 Temporaires
<b>Ets Yayrali</b>	2004	26 000 000	Lait de soja,	30	6	Artisanal	Lomé		6 Permanents

			farine et viande de soja						
<b>ATS " Maman soja"</b>	2009	20 000 000	Lait, thé, savon et défrisant, couscous, viande, pommade de soja, couscous de soja, boisson et moutarde de soja	50	24	Artisanal	Kpalimé	BP : 497. Cel : 91 62 69 99. E-mail : devico88@yahoo.fr	5 Permanents 10 Temporaires
<b>Groupement Hezou</b>		-	Fromage, biscuits,	36	18	Artisanal	Anié - Atakpamé	-	-
<b>ENTRELEC</b>		7 000 000	Tourteaux et huile de soja	-	100	Artisanal	Agoé-Téléssou	18 BP : 241. Tel : 22 42 82 77. Cel : 90 72 54 67. E-mail : Kreine2200@yahoo.fr	2 Permanents 2 Temporaires
<b>UTPA</b>	2008	10 000	Fromage, viande de soja, lait de soja, soja torréfié	-	0,6	Traditionnel	Anié / Assoumanou-copé	BP : 107. Cel : 90 08 55 54/97 82 35 57. E-mail : yaovi.abla@yahoo.fr	Promotrice
<b>ESOP</b>	-	-	Soja torréfié	-	-	Artisanal	Bassar	-	-
<b>ESOP</b>	-	-	Soja torréfié	-	-	Artisanal	Dankpen	Kouka	-
<b>ESOP</b>	-	-	Soja torréfié	-	-	Artisanal	Tandjoaré	-	-
<b>ESOP</b>	-	-	Soja torréfié	-	-	Artisanal	Amlamé	-	-
<b>ESOP</b>	-	-	Soja torréfié	-	-	Artisanal	Nyamassila	-	-
<b>ESOP</b>	-	-	Soja torréfié	-	-	Artisanal	Tchamba	Kaboli	-
<b>Ferme ALBARKA</b>	2010	9 000 000	Farine enrichie, Biscuits de soja, yaourt de soja, gateau de soja	-	1	Artisanal	Tchaoudjo/Tchavadè	BP : 30428. Tel : 25 55 74 10. Cel : 90 95 02 55. E-mail : fermealbarka@gmail.com. Issifou aboulaye@yahoo.fr	5 Permanents
<b>GTA SCHALOM</b>	2005	2 000 000	Farines enrichies pour bébé de moins de 6 mois (TOPFARINE) et	-	15	Artisanal	Tchaoudjo/Kpangalam	BP : 449. Tel : : 90 29 53 30. E-mail : maloudjabaab@gmail.com	3 Permanents 4 Temporaires



			pour enfant (BIOFARINE)						
<b>KETOU AYOSSI</b>	2007	1 000 000	Farine de soja, fromage, Amuse- bouche, Jus de soja	-	environ 4,5	Artisanal	Sokodé	Cel : 91 97 13 37. E- mail :ttchemitchambi@yah oo.fr	Promotrice
<b>Ets MOKPOKPO</b>	1992	200 000	Lait de soja, yaourt de soja, farine de sauce de soja, dèguè de soja	-	0,05	Artisanal	Hihéatro	Cel : 90 27 24 30. E- mail :assogico@gmail.com	Emploi de la main d'œuvre famille
<b>SCOOPS Femme Solidarité</b>	2002	500 000	Farine de soja, fromage, Amuse- bouche, Jus de soja	0,96	0,5	Artisanal	Kpalimé	BP : 260 BP : 39. Cel : 91 37 22 96/ 91 37 22 96, E-mail: ayelenicole5@gmail,c om	16 Membres employés
<b>Ets MESSIFA</b>	2012	5 000 000	Farines enrichies pour bébé et enfants, farine d'épices à base de soja	-	-	Artisanal	Sagbado	Cel : 90 29 90 11. E- mail : mesfia2000@yahoo.fr :	4 Permanents
<b>Ets Yayrali</b>	2004	26 000 000	Lait et farine enrichie de soja	-	-	Artisanal	Sagbado	BP : 80188. Cel : 90 29 67 07. E-mail :orgyayrali@yahoo.fr	3 Permanents 3 Temporaires
<b>Maman Soja</b>	-	-	Fromage, lait de soja, Pommade de soja, Farine enricie, Galette, Gateau, chaux de soja	-	-	Traditionnel	Agbélouvé	Tel: 97426983	-

### Annexe 11.5. : Base de données des organisations des producteurs

Organisation de producteurs	Nombre de coopératives/ groupements	Nombre d'hommes	Nombre de femmes	Total	Régions	Contact
<b>ESOP/ETD</b>	349	3517	1425	4942	National	Siège social: Agbalépédo, (en face de la HAAC) - 06 BP 61192. Lomé - Togo. Tel : (+228) 22 51 94 81. Site : <a href="http://www.etd-ong.org">www.etd-ong.org</a>
<b>MAPTO</b>	38	1059	614	1673	Centrale	Siège : Sokodé, Tel : (+228) 25 51 04 50/25 50 00 10 e-mail : <a href="mailto:mapto2007@yahoo.fr">mapto2007@yahoo.fr</a>
	17	117	38	155	Plateaux	
	26	109	101	210	Kara	
	10	212	399	611	Savanes	
<b>APCR</b>	554	6003	4717	10720	Plateaux Centrale, Kara,	BP: 19, Tchamba Tel: (+228) 90 32 85 45; (+228) 445 13 73
<b>APCS</b>	-	-	-	3022	National	Siège : Lomé, Tel : 90 89 13 64/99 86 51 62 / <a href="mailto:kpeni2002@yahoo.fr">kpeni2002@yahoo.fr</a>
<b>UNICAP/CAP</b>	38			2810	Savanes	Siège : Dapaong
<b>CPC/UROPC</b>	-	8190	12810	21000	National	Siège: Tsévié, Tel : 90 71 09 89
<b>UAR- P</b>	-	-	-	200	Plateaux	BP: 107 Atakpamé -Togo, Tel: 00 228 24400043, E- mail: mail: <a href="mailto:uarplateaux@yahoo.fr">uarplateaux@yahoo.fr</a>
<b>UNICODES/RENOVATION VERTE</b>	25	80	70	150	Plateaux	Tél.: 00228 92 18 59 33/ 98 70 50 88 / 23 21 36 92 <a href="mailto:unicodes2000@yahoo.ca">unicodes2000@yahoo.ca</a> <a href="mailto:kodagaray@gmail.com">/kodagaray@gmail.com</a>
<b>Ligue des Groupements pour le Développement (L. G. D.)</b>	53	-	-	2300	Plateaux	260 B.P 460 Kpalimé ( Kloto) (00228) 442-75-27 / (00228) 90 61-65-83 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:ong_lgd@yahoo.fr">ong_lgd@yahoo.fr</a>
<b>Coopératives de base</b>	2820	-	-	28467	Maritime Plateaux Centrale Kara Savanes	-

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. GIZ et MAEP (2014), Ateliers de diagnostic des filières soja et anacarde en région Centrale et des filières ananas et poulets locaux en région Maritime et de la filière café en région des plateaux, Rapport des ateliers, 116 pages.
2. SEXTON D., APEDO D. K. (2014), L'agriculture contractuelle contribue-t-elle au renforcement des agricultures paysannes ? *Etude de Cas sur la filière soja au Togo*, Rapport d'étude, 40 pages.
3. INADES Formation (2013), Etude de marché et de faisabilité sur les filières maïs et soja accompagnées par le ProDRA dans les Régions Centrale et Maritime, Rapport d'étude, 30 pages.
4. FUCEC Togo (2014), Étude et appuis techniques pour le développement de nouveaux produits destinés à la clientèle agricole de la FUCEC, Rapport d'étude de filières, 31 pages.
5. BorneFonden (2015), Diagnostic des filières porteuses et des chaînes de valeurs ajoutées dans les préfectures de Zio et de Haho, Rapport définitif, 106 pages.
6. KPOGLI K. (2015), Etude de marché du soja et ses dérivés dans la région des Savanes, Rapport d'étude, 53 pages.
7. ITRA 2008, Pour bien produire le soja, Collection Brochures et Fiches Techniques;
8. MAEP/FAO/BM. 2006. Note de Politique Agricole du Togo;
9. MAEP 2010, Programme National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire (PNIASA), Plan d'investissement 2010 - 2015, Document de programme;
10. Tchabletienne KOMBATE et Koffitsè KPOGLI (2011) : Etude socioéconomique de la filière soja au Togo, Rapport à mi-parcours, Nouvelle Industrie Oléagineuse du Togo (NIOTO)
11. ADA Consulting Africa 2006 : Premier rapport de mission sur la production et la commercialisation du Pôle d'Entreprise Agricole (PEA) Soja
12. ADA Consulting Africa 2007 : Deuxième rapport de mission sur la production et la commercialisation du Pôle d'Entreprise Agricole (PEA) Soja
13. ADA Consulting Africa 2007 : Rapport de mission sur la commercialisation du Pôle d'Entreprise Agricole (PEA) Soja
14. CABINET ADA (2000) : Etude filière karité au Togo. MERF/UE/COM- STABEX, Rapport définitif, 66p.
15. CABINET ADA (2003) : Etude d'un projet d'appui aux plantations privées de palmier à huile dans la région des plateaux. MAEP/UE/COM-STABEX, Rapport définitif, 91p.
16. CAPMER (Centre d'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises au Rwanda) (2005) : Etude de diagnostic rapide de la filière banane frécinette, PRODEV CONSULT SARL, 41p
17. MINAGRIE/FAO/PAM/UNICEF/OCHA (2008) : Evaluation des récoltes, des approvisionnements, alimentaires et de la situation nutritionnelle Saison 2008A, 46p.
18. MINAGRIE/Société Régionale de Développement de Rumongue (1993) : Etude filière palmier à huile. Rapport final, 129p.
19. SINZOBATOHANA Pierre (1996) : Contribution à l'étude de la commercialisation du haricot et du manioc sur les marchés de Bujumbura et de Gitega (1987-1994), Mémoire, Université de Burundi, 136 p.
20. Rienke Nieuwenhuis et Joke Nieuwelink (2005) : La culture du soja et d'autres légumineuses Série Agrodok No. 10
21. Food and Agricultural Organization of the United Nations (FAO): Tropical Soybean, Improvement and production. 1994, Plant Production and Protection Series, Brazilian Agricultural Enterprise, National Soybean Research Centre (EMBRAPA-CNPSo).
22. ICARDA, Winter Cereals and Food Legumes in Mountainous Areas. 1988, International Centre for Agricultural Research in the Dry Areas (ICARDA).