



Université Senghor

Université internationale de langue française
au service du développement africain

Opérateur direct de la Francophonie

Analyse d'une chaîne de valeur dans la filière céréalière et de ses effets sur le développement local : cas du maïs jaune au Sud-Togo

Présenté par :

Gnatoulouma TAKPA

Pour l'obtention du Master en développement de l'Université Senghor

Département : Administration – Gestion

Spécialité : Management de projets

Le 31 Mars 2015

Directeur :

Monsieur Thierno DIALLO

Professeur à l'Université de Québec à Chicoutimi

Membres du jury :

Présidente

Dr Danièle BORDELEAU

Directeur du Département Administration-Gestion

Membre

Dr Thierno DIALLO

Professeur à l'Université de Québec à Chicoutimi

Membre

Dr Hanane El ZEINY

Responsable de la filière francophone, Professeur, Faculté de Commerce, Université d'Alexandrie

1 Place Ahmed Orabi, BP 21111, 415 El Mancheya, Alexandrie, Egypte

Tel: (203) 484 33 71 Télécopie: (203) 484 34 79

Courriel: info@usenghor-francophonie.org Site web : www.usenghor-francophonie.org

Remerciement

Le présent mémoire, fruit de nos recherches lors de notre formation à l'Université Senghor, a reçu la contribution de plusieurs personnes. Nous adressons nos sincères gratitudee à l'ensemble de ses personnes notamment :

- ✓ A l'administration de l'Université Senghor pour cette formation de qualité qui complète notre formation initiale et contribue à faire de nous un acteur de haut niveau en développement ;
- ✓ Au Dr Danièle BORDELEAU, notre directrice de département et Mme Suzanne YOUSSEF, chef service administratif pour leur disponibilité tout au long de notre formation ;
- ✓ Au Professeur Thierno DIALLO pour avoir accepté de nous encadrer malgré son calendrier très chargé. Son sens de responsabilité et sa rigueur scientifique ressentis dans ses multiples apports tout au long de cette recherche, nous ont toujours poussé vers un travail de bonne qualité. Aussi fut-il un honneur pour nous d'avoir cheminé avec lui dans cette recherche.
- ✓ Au Dr Hanane El ZEINY, pour avoir accepté d'examiner ce travail malgré son calendrier chargé ;
- ✓ Au Dr André de JAGER, directeur d'IFDC/division Afrique de l'Ouest et du Nord et à l'ensemble du personnel du bureau IFDC/Mali pour nous avoir accueilli en stage dont les leçons ont été très utiles à notre recherche ;
- ✓ A M. Adodo ABALO, Ingénieur agroéconomiste et Conseiller des Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA) à International Fertilizer Development Center (IFDC) pour ses conseils et son soutien ;
- ✓ A l'ensemble de nos professeurs pour la richesse du savoir et des conseils reçus d'eux ;
- ✓ A l'ensemble des acteurs du pôle d'entreprise agricole maïs jaune dans la région maritime du Togo pour leur disponibilité légendaire lors de notre collecte de données ;
- ✓ A notre épouse et divine grâce, Mme Edith Eméfa Afi AMESSA-TAKPA et à nos enfants Joan Rém et Maël Winiga pour la paix profonde du cœur qui nous été offerte en prenant du bon côté, notre absence. Votre soutien a été le socle de notre équilibre mental sans lequel, ni la formation ni ce travail n'aurait connu un heureux aboutissement ;
- ✓ A notre fratrie pour leur disponibilité et soutiens multiformes ;
- ✓ A l'ensemble de mes collègues de promotion, spécialement ceux qui m'ont lu, pour la richesse et le caractère multiculturel de nos échanges. Le développement de l'Afrique est et restera notre défi commun.

Dédicace

A

Mon épouse Edith et nos enfants Joan et Maël

Mes parents Josephine et Robert

Ma fratrie et à ma belle famille

Résumé

Les pôles d'entreprises construites autour des filières agricoles deviennent de nos jours un moteur incontournable pour la croissance inclusive et le développement local en Afrique subsaharienne. Au Togo, c'est les filières stratégiques porteuses de croissance qui connaissent peu à peu le développement des chaînes de valeur agricoles inclusives.

En ces moments où l'approche « chaîne de valeur » est de plus en plus utilisée par les partenaires techniques et financiers dans leurs appuis au développement économique local, la présente étude fait *une analyse de la chaîne de valeur maïs jaune au Sud-Togo et de ses effets sur le développement local.*

Pour atteindre les objectifs de cette étude, des données quantitatives et qualitatives ont été collectées auprès des principaux acteurs notamment 150 producteurs, 10 aviculteurs modernes, des structures d'appuis techniques et financiers. Une analyse qualitative des données a été faite à l'aide de l'outil Strengths, Weaknesses, Opportunities et Threats (SWOT).

Les résultats montrent que les principaux acteurs de la chaîne de valeur maïs jaune au Sud-Togo sont les fournisseurs d'intrants, les organisations des producteurs et des aviculteurs mais qu'il y a aussi des acteurs indirects notamment des structures d'appui technique et financier dont le rôle est important dans la compétitivité des premiers. Ils montrent également que la chaîne de valeur maïs jaune a comme force entre autres la forte organisation coopérative interne de ses acteurs et la confiance dont elle bénéficie des structures d'appui technique et financier. L'adoption encore insuffisante des innovations et la faible représentation des jeunes et des femmes sont quelques faiblesses de cette chaîne de valeur. La principale opportunité est la forte demande du maïs jaune sur le marché alors que la promotion de l'aviculture traditionnelle reste la menace majeure.

Les relations d'affaires au sein de la chaîne de valeur maïs jaune contribuent effectivement au développement des localités de base en rendant compétitifs ses acteurs. Cependant, elles connaissent des contraintes socio-économiques qui limitent la création de richesses.

Pour solutionner ou réduire ces contraintes et améliorer la durabilité des effets sur le développement local, cette étude propose à la fin, un projet de renforcement du pôle d'entreprise agricole maïs jaune au Sud-Togo.

Mots clefs : *chaîne de valeur, maïs jaune, compétitivité, contrainte, pôle d'entreprises agricoles*

Abstract

Agro-business clusters built around the agricultural channels become nowadays an inescapable motor for inclusive growth and local development in sub-Saharan Africa. In Togo, strategic and key growth sectors are experiencing gradually inclusive agricultural value chain development.

Nowadays, when “value chain” approach is used more and more by technical and financial partners in their local economic development support, the present study makes *an analysis of yellow maize’s value chain in South-Togo and its effects on local development*.

To achieve the goals of this study, quantitative and qualitative data were collected from the main actors in particular 150 producers, 10 modern poultry breeders, business support services and financial institutions. A qualitative analysis of data was made using tools like Strengths, Weakness, Opportunities and Threats (SWOT) and Porter’s diagram of competitiveness.

The results show that the main actors of yellow maize’s value chain in South-Togo are inputs suppliers, producers and poultry breeders’ organizations, but there are also indirect actors in particular business support services and financial institutions whose role is important in the competitiveness of the first ones. It also show that strong intern cooperative organization of main actors and enjoy of business support services and financial institutions’ confidence as strengths of yellow maize’s value chain. Still insufficient of innovation adoption and the low proportion of young people and women are some weaknesses of this value chain. The principal opportunity is the important demand of yellow maize on the market when the promotion of traditional poultry farming remains the major threat.

Business connections within yellow maize’s value chain contribute effectively to the base localities of the cluster by making its direct actors competitive. However, these connections face socio-economic constraints which limit the creation of wealth.

To solve or reduce these bottlenecks and make sustainable the cluster’s effects in local development, the study suggest at the end, a project of reinforcement of the aforementioned cluster.

Key words: *value chain, yellow maize, competitiveness, constraints, Agro-business clusters*

Liste des acronymes et abréviations

AFAFO	Advisors For African Farmers Organisations
1000S+	Des Millers au Millions
2SCALE	Vers la Création des Pôles d'Entreprises Agricoles Durables à travers l'Apprentissage de l'Entrepreneuriat
3AID	Initiative pour le Développement (accéléré) de l'Agrobusiness et les Agro-industries en Afriques
AFDI	Agriculteurs Français et Développement International
AGR	Activités Génératrices de Revenus
ANPAT	Association Nationale des Professions Avicoles du Togo
AVSF/Togo	Agronomes et Vétérinaires Sans Frontière/Bureau du Togo
AS	Afrique Subsaharienne
ATP	Agribusiness and Trade Promotion Project
BIT	Bureau International du Travail
BM	Banque Mondiale
BRS-Togo	Banque Régionale de Solidarité-Togo
CAGIA	Centrale d'Approvisionnement et de gestion des Intrants Agricoles
CASE	Systèmes et Entreprises Agricoles Compétitifs
CE	Commission Européenne
CEA/BSR-AO	Commission Economique pour l'Afrique/Bureau Sous Régional pour l'Afrique de l'Ouest
CPC	Centrale des Producteurs de Céréales
CTA	Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale
CV	Chaîne de Valeur
CVD	Comité Villageois de Développement
CYMMIT	Centre International pour l'Amélioration du Mais et Blé
COOPAREM	Coopérative des Aviculteurs Modernes de la Région Maritime
DEB-PEA	Développement économique à la base par les pôles d'entreprises agricoles
DGSCN	Direction Générale de la Statistique et de la Comptabilité Nationale
DSID	Direction de la Statistique Agricole, de l'Informatique et de la Documentation
ESA/UL	Ecole Supérieure d'Agronomie/Université de Lomé
FAO	Organisation des nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
FIDA	Fonds International pour le Développement Agricole
FUCEC	Fédération des Unions Coopératives d'Epargne et de Crédit

GIZ	Agence Allemande de Coopération Internationale
ICAT	Institut de Conseil et d'Appui technique
IFDC	International Fertilizer Development Center
INADES- Formation	Institut Africain pour le Développement Economique et Social/Formation
IMF	Institution de Microfinance
ITRA	Institut Togolais de Recherche Agronomique
KIT	Institut Royal des Tropiques
LEDNA	Local Economic Development for Network for Africa
MAEP/Togo	Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche du Togo
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
OP/OPC	Organisation des Producteurs/Organisation des Producteurs de Céréales
PAM	Programme alimentaire mondial
PEA	Pôle d'Entreprise Agricole
PNIASA	Programme National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PPP	Partenariat Public Privé
PROSEMA	société de Promotion du Sésame du Mali
PTF	Partenaires Techniques et Financiers
QPM	Quality Protein Maize
RGPH	Recensement Général de la Population et de l'Habitat
RNPST	Réseau National des Producteurs de Semences Certifiées du Togo
SIM	Système d'Information de Marché
SNV	Organisation Néerlandaise du Développement
SONAF	Société Nama et Fils
SPROCA	Société des Produits Chimiques Agricoles
SWOT	Strengths Weaknesses Opportunities and Threats
UE	Union Européenne
UOPC	Union des Organisations de Producteurs de Céréales
UROPCM	Union Régionale des Organisations de Producteurs de Céréales de la région Maritime
WAGES	Women and Associations Gain both Economic and Social

Liste des illustrations

Liste des tableaux

Tableau 1 : Composition en nutriments du maïs normal et du maïs QPM	15
Tableau 2 : Teneurs en protéines et acides aminés des variétés de maïs jaune QPM.....	15
Tableau 3 : Analyse comparative de rentabilité d'une exploitation avicole d'une bande de 1000 pondeuses alimentées avec le maïs ordinaire blanc et jaune QPM.....	17
Tableau 4: Pourcentage des producteurs en fonction de l'âge et du sexe	35
Tableau 5: Situation matrimoniale des producteurs enquêtés selon leurs tranches d'âges	36
Tableau 6: Effectifs et proportions des ménages selon leur taille	36
Tableau 7: Répartition de la taille des ménages en fonction de l'âge des enquêtés	37
Tableau 8: Proportion des producteurs enquêtés en fonction de leur niveau d'instruction	38
Tableau 9: Analyse SWOT	42
Tableau 10: Cadre logique du projet de renforcement du PEA maïs jaune au Sud-Togo.....	46

Liste des figures

Figure 1 : Cadre théorique et opératoire de la recherche	18
Figure 2: Différents maillons de la chaîne de valeur maïs jaune et acteurs correspondants.....	31
Figure 3: Schéma de la CV maïs jaune au Sud-Togo.....	32
Figure 4: Organisation des activités de la CV maïs jaune du Sud-Togo	33
Figure 5: Evolution des prévisions de la livraison du maïs jaune	33
Figure 6: Proportion des hommes et des femmes dans les ménages	37
Figure 7: Situation du niveau d'instruction des enquêtés selon leur sexe	39
Figure 8: Répartition des proportions des enquêtés ayant une activité économique selon le sexe	40
Figure 9: Répartition de la production du maïs jaune.....	43
Figure 10: Evolution des offres dans le temps	44
Figure 11: Planification du projet de renforcement du PEA maïs jaune	47

Table des matières

Remerciement.....	i
Dédicace.....	ii
Résumé.....	iii
<i>Mots clefs</i>	iii
Abstract.....	iv
<i>Key words</i>	iv
Liste des acronymes et abréviations.....	v
Table des matières.....	viii
Introduction.....	1
Chapitre 1 : Pauvreté et famine en Afrique subsaharienne et mise en place des chaînes de valeur pour la croissance et le développement local.....	3
1.1 Pauvreté et famine au niveau local en Afrique subsaharienne notamment au Togo.....	3
1.2 Chaîne de valeur agricole : approche pertinente mais faiblement utilisée au Togo.....	4
1.3 Énoncé des questions de recherche.....	6
1.3.1 Question principale.....	6
1.3.2 Questions secondaires.....	6
1.4 Objectifs de l'étude.....	6
1.4.1 Objectif général.....	6
1.4.2 Objectifs spécifiques.....	6
1.5 Proposition de recherche.....	6
1.6 Résultats attendus.....	6
Chapitre 2 : Cadre théorique et concepts de base sur les chaînes de valeur.....	8
2.1 Définition et aperçu général sur le concept de chaîne de valeur.....	8
2.2 Chaîne de valeur dans le secteur agricole et sa distinction de la notion de filière.....	9
2.2.1 Notion de chaîne de valeur en agriculture.....	9
2.2.2 Notion de filière et sa distinction de la notion de chaîne de valeur.....	10
2.3 Analyse des chaînes de valeur.....	10
2.4 Chaînes de valeur et développement local.....	11
2.4.1 Définition du concept de développement local.....	11
2.4.2 Relation entre chaîne de valeur et développement local.....	12
2.5 Importance du maïs jaune à protéine de qualité en alimentation avicole.....	14
2.5.1 Composition chimique et valeur énergétique du maïs jaune à protéine de qualité.....	14

2.5.2 Effet du maïs jaune à protéine de qualité sur la production avicole	16
2.5.3 Rentabilité de l'utilisation du maïs jaune à protéine de qualité en exploitation avicole	16
2.6. Opérationnalisation de la recherche	17
2.6.1 Choix des variables	17
2.6.1 Présentation graphique du cadre théorique et opératoire	18
Chapitre 3 : Zone d'étude et approche méthodologique	19
3.1 Zone de l'étude.....	19
3.1.1 Caractéristiques physiques.....	19
3.1.2 Caractéristiques socio-économiques	20
3.2 Approche méthodologique.....	21
3.2.1 Recherche documentaire.....	22
3.2.2 Collecte des données	22
3.2.3 Méthode d'analyse des données	24
<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT)</i>	25
3.3 Apport du stage au mémoire	26
3.3.1. Présentation d'International Fertilizer Development Center	26
3.3.2. Activités menée en lien avec la thématique du mémoire	26
3.3.3 Leçons utiles à la chaîne de valeur jaune du Sud-Togo et perspectives pour le mémoire.....	27
Chapitre 4 : Analyse de la chaîne de valeur maïs jaune et proposition d'un projet de renforcement.....	28
4.1 Acteurs de la chaîne de valeur maïs jaune au Sud-Togo.....	28
4.1.1 Acteurs directes	28
4.1.2 Acteurs indirects	30
4.2 Relations entre acteurs de chaîne de valeur et leurs effets sur le développement local	32
4.3 Caractéristiques socio-économiques des producteurs	35
4.3.1 Age et sexe des enquêtés	35
4.3.2 Situation matrimoniale	36
4.3.3 Taille des ménages et proportion de femmes	36
4.3.4 Niveau d'instruction et activités économiques	38
4.4 Accès aux facteurs de production	40
4.5 Caractéristiques socio-économiques des aviculteurs.....	41
4.6 Analyse Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT).....	42
4.7 Analyse de l'offre et de la demande dans la chaîne de valeur.....	43
4.8 Projet de renforcement du pôle d'entreprise agricole maïs jaune.....	45

4.8.1 Contexte et justification.....	45
4.8.2 Cibles et consistance.....	45
4.8.3 Financement et gestion du projet.....	45
4.8.4 Cadre logique	46
4.8.5 Activités et planning.....	47
Conclusion	48
Références bibliographiques.....	50
Annexe 1 : Zone d'étude.....	54
Annexe 2: Liste des documents analysés.....	54
Annexe 3 : Structure complète et détaillée de l'échantillon de producteurs	55
Annexe 4 : Questionnaire	56
Annexe 5 : Guide d'entretien pour les focus groups	62
Annexe 6 : CONTRAT DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DU MAÏS JAUNE	64
Annexe 7 : Compte d'exploitation de la production d'un hectare (1ha) du maïs jaune QPM dans la zone d'étude.....	67

Introduction

L'agriculture reste un outil essentiel pour le développement durable et la lutte contre la pauvreté (BM, 2008). La mondialisation des marchés agricoles engendre de nouveaux modèles de consommation et de nouveaux systèmes de production et de distribution plus efficaces face à la pauvreté (FAO, FIDA et BIT, 2010). Parmi ces modèles, on trouve entre autres des pôles d'entreprises intégrant des chaînes de valeur agricoles compétitives qui mobilisent des acteurs souvent ruraux, au profit du développement local. En effet, les Chaînes de Valeur (CV) souvent contrôlées par les sociétés multinationales et nationales, s'emparent de plus en plus des systèmes agro-alimentaires dans les régions en développement (FAO, FIDA et BIT, 2010).

Au Togo, bien que l'agriculture soit effectivement le moteur de l'économie et le canal privilégié des actions de développement local, l'expérience des CV agricoles reste encore très récente. C'est l'exemple des CV maïs jaune, soja, manioc au Sud du Togo et de la tomate, du riz au nord du Togo dont le développement date d'à peine 5 ans en moyenne.

La promotion de l'agriculture togolaise est passée pendant longtemps par une approche multiforme cherchant à adapter la recherche aux besoins des producteurs à travers la vulgarisation de bonnes pratiques culturales, l'accessibilité aux intrants, etc. De ces approches, des résultats plus ou moins mitigés ont été obtenus quant à l'amélioration de l'économie familiale et de celle des localités surtout rurales à partir de ce secteur qui occupait jusqu'en 2010, plus de 70% de la population active (DGSCN, 2010).

De plus en plus, les Partenaires Techniques et Financiers (PTF) notamment la Banque Mondiale (BM) et le Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA) adoptent les approches CV qui selon ces institutions, garantissent mieux la durabilité et la pérennité des actions des projets de développement. En effet, l'approche CV autonomise à terme les acteurs locaux du développement rural et urbain et crée et/ou renforce la confiance entre eux et les structures financières et d'appui technique garantissant ainsi une meilleure productivité et le financement externe (Miller et Jones, 2013). Ce qui favorise la mise en place des Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA)¹, véritables tissus du développement économique local.

L'une des CV intéressant le présent mémoire touche la filière céréalière particulièrement le maïs.

Céréale assez répandue dans le monde, le maïs occupe une grande place dans la sécurité alimentaire en Afrique subsaharienne (Ntsama et Kamgnia, 2008). Il se positionne à la première place des cultures

¹PEA ou *cluster* est un groupe d'acteurs composé de producteurs, de fournisseurs d'intrants, d'une structure de finance, de transformateurs, de commerçants, d'autres prestataires de services techniques qui exercent leurs activités dans une même chaîne de valeur au sein d'une filière donnée.

céréalières au Togo devant le sorgho et le riz et constitue la base des habitudes alimentaires des populations togolaises (Koffi-Tessio, 2010). Sa culture mobilise presque tous les producteurs agricoles majoritairement de petits exploitants organisés ou individuels. Sa filière est assez stratégique et regroupe plusieurs acteurs capables d'agir en synergie sur les milieux locaux en vue de leur transformation quantitative et qualitative allant dans le sens du bien-être collectif.

Devenant très sollicité surtout dans l'aviculture moderne à cause de ses effets prépondérants sur la productivité avicole, la production et la commercialisation du maïs jaune Quality Protein Maize (ou maïs à protéine de qualité QPM²) ont été initiées vraiment à titre économique dans la région maritime à partir de 2007. Ceci à travers le PEA « maïs jaune » créé par des acteurs (producteurs, aviculteurs, institutions financières et structures d'appui technique) sous l'impulsion de International Fertilizer Development Center (IFDC) à travers les projets des Milliers au Millions (1000S+)³ et Vers des Pôles d'Entreprises Agricoles Durables à travers l'Apprentissage de l'Entrepreneuriat (2SCALE)⁴.

Après plus de sept (07) ans d'activité de ce PEA qui intègre une des CV les plus réussies, le présent mémoire se propose de faire l'analyse de la chaîne de valeur maïs jaune de la filière céréalière par l'outil Strengths, Weakness, Opportunities et threats (SWOT) et voir comment elle affecte la vie des acteurs et leurs localités.

La nécessité de faire comprendre l'importance des approches novatrices telles que les CV préconisées de nos jours par les partenaires en développement, dans les économies agricoles fragiles comme celle du Togo, motive le choix de notre sujet et ce, dans l'une des filières les plus vitales de notre pays.

Ainsi, notre étude cherche à répondre principalement à la question de savoir comment la chaîne de valeur « maïs jaune » au Sud-Togo améliore les revenus des acteurs de la filière. Pour se faire, notre travail s'articule en quatre grandes parties. La première partie pose le problème de la pauvreté et de la famine en Afrique Subsaharienne ainsi que celui de la mise en place des chaînes de valeur pour la croissance et le développement local. La deuxième partie explore les écrits théoriques et les concepts de base sur les chaînes de valeur. La zone d'étude et l'approche méthodologique d'une part et les l'analyse de la CV suivie d'une proposition de projet de renforcement d'autre part, sont présentés respectivement dans la troisième et la quatrième partie.

² Quality Protein Maize (QPM) ou maïs à protéine de qualité est une variété de maïs riche en acide aminés essentiels surtout lysine et tryptophane.

³ Projet 1000S+ est un projet international mis en œuvre par IFDC depuis 2006 dans sept (07) pays de l'Afrique de l'Ouest dont le Togo. Il vise le développement des filières agricoles par l'intensification de la production à travers la Gestion Intégrée de la Fertilité des Sols (GIFS) et la formation des PEA autour des segments de marché bien précis.

⁴ Projet 2SCALE est un projet international qui fait suite au projet 1000S+ avec les mêmes objectifs et approches sauf que son étendue inclut quatre (05) pays de l'Afrique de l'Est et qu'il développe en plus des partenariats public-privés avec de grandes firmes agro-industrielles dans une approche de croissance partagée et inclusive.

Chapitre 1 : Pauvreté et famine en Afrique subsaharienne et mise en place des chaînes de valeur pour la croissance et le développement local

Dans ce chapitre, nous ressortons tout d'abord le contexte global de la pauvreté et de la famine en Afrique Subsaharienne malgré les efforts des acteurs locaux et l'accompagnement des Partenaires Techniques et Financiers (PTF). Nous rappelons ensuite qu'au Togo particulièrement, ces fléaux socio-économiques sont entre autres tributaires des insuffisances dans les stratégies ou approches d'intervention en milieu rural surtout en agriculture. Ce qui nous amène à constater l'absence d'une croissance inclusive, faute d'approches novatrices comme « les chaînes de valeur agricoles » porteuses d'un développement local.

1.1 Pauvreté et famine au niveau local en Afrique subsaharienne notamment au Togo

La pauvreté et la famine deviennent de plus en plus une menace en Afrique Subsaharienne. Dans cette partie du monde, elle est endémique, car les habitants de l'Afrique Subsaharienne (AS), tout comme ceux de l'Asie du Sud, comptent parmi les plus pauvres (48,5%) du monde en termes de revenu réel et d'accès aux services sociaux (BM, 2010). Malgré les efforts conjugués des Etats avec l'appui des institutions internationales pour réduire de moitié l'extrême pauvreté dans le monde d'ici 2015, dans le cadre des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), l'Afrique Subsaharienne est confrontée à plusieurs défis impressionnants. Le progrès économique semble plus difficile dans cette partie du continent que partout ailleurs. La pauvreté et la faim y restent et demeurent des réalités tangibles.

Sur près de 842 millions de personnes qui souffrent de faim dans le monde, une bonne partie soit 26,48% se trouve en Afrique subsaharienne (FAO, FIDA et PAM, 2013). Ceci fait de cette région, l'actuelle deuxième région sous alimentée au monde (FAO, FIDA et PAM, 2013).

Au Togo, ces réalités sont entre autres liées à la faible compétitivité des filières céréalières notamment celle du maïs. Bien que le maïs soit la première céréale produite au Togo et malgré les efforts des gouvernements dans le cadre du Programme National d'Investissement Agricole et de Sécurité Alimentaire (PNIASA), seules la production et la productivité ont crû. Les revenus agricoles, moteurs du bien-être des producteurs et de leurs ménages, sont restés stationnaires, parfois encore plus précaires. Les richesses créées par cette croissance agricole restent faibles voire imperceptibles surtout en milieu rural.

En effet, les producteurs ont encore des difficultés d'approvisionnement en intrants (semences certifiées et engrais à temps) et d'accès aux marchés ou d'importants problèmes de commercialisation de leur

production liés à l'absence quasi-totale des relations formelles, contractuelles et durables avec les autres acteurs nationaux, sous-régionaux et/ou internationaux de la filière.

Ainsi, bien que la productivité ait crû, les producteurs ne maîtrisent la filière ni en amont (intrants) ni en aval (marché). Ce qui réduit considérablement la qualité professionnelle et les performances des Organisations de Producteurs (OP), vu que cela empêche la maximisation des retombées socio-économiques de cette augmentation de la productivité. Peu d'OP (seulement 19%) sont viables de nos jours dans le développement local au Togo (DSID, 2012). On note ainsi une quasi-inexistence d'importants cadres endogènes de concertation où les populations se reconnaissent membres d'une même communauté et deviennent conscientes de la synergie d'actions au profit du bien-être collectif et du développement de leur milieu. Les capacités endogènes de création et de maintenance des infrastructures socio-économiques rurales sont donc très limitées et sont vecteurs d'une paupérisation des populations au niveau local.

Il devient donc urgent de renforcer les liens entre les OP et les marchés en vue d'augmenter leurs possibilités à gagner en revenus mais aussi les relations entre l'ensemble des acteurs économiques au niveau local pour impulser un véritable développement local.

Pour se faire, la mise en œuvre de nouvelles approches qui insistent sur l'importance de la collaboration partenariale entre les acteurs de la filière pour une meilleure accessibilité à une valeur ajoutée aux produits (transformation) et aux débouchés commerciaux, devient une nécessité (Maatman et al., 2011).

1.2 Chaîne de valeur agricole : approche pertinente mais faiblement utilisée au Togo

Le développement local au Togo a été marqué par trois phases : les actions initiées par l'Etat caractérisées par un développement par le haut (*top down*), les actions impliquant les organisations non gouvernementales et les actions découlant des initiatives des populations locales (Sanogo et Assogba, 2003). Bien qu'au cours des trois phases, la priorité soit le développement rural avec pour but de faire de l'agriculture, le socle de l'économie nationale, elle reposait sur des approches dépourvues des préoccupations, des logiques et stratégies d'autonomisation des communautés pour un développement durable au plan local. Les approches étaient plus centrées sur le transfert des recettes technocratiques et de technologies à travers les structures d'encadrement fortement hiérarchisées (Sanogo et Assogba, 2003). L'économie locale ou régionale du fait de l'enclavement de certaines zones de production vis-à-vis des centres de consommation, reçoit un coup dur (Guézéré, 2010).

Approches novatrices actuellement reconnues pour leur contribution à la création de richesses et au développement économique local à travers la mise en relation durable de tous les acteurs autour d'une

filière dans laquelle chacun, organisé et compétitif, tire profit, les « chaînes de valeur » viables sont quasi inexistantes dans le secteur agricole togolais en général et en particulier dans la filière maïs. Or les expériences montrent que la création d'une chaîne de valeur sur chaque produit jugé stratégique (comme exemple le maïs pour le Togo), permet de réduire considérablement les dysfonctionnements liés à l'approvisionnement en intrants de bonne qualité, à la technologie, à l'accès aux marchés, etc (CEA/BSR-AO, 2012). Ceci permet aux acteurs au niveau de tous les maillons de la chaîne, de tirer meilleur profit de leur travail (meilleurs revenus) et partant contribuer à la réduction de la pauvreté et à l'essor économique au niveau local et national (CEA/BSR-AO, 2012). En effet, ce sont ces chaînes qui lorsqu'elles sont bien actives, garantissent à leur tour, des relations de partenariat avec des structures techniques et financières. Ce qui est d'une grande importance dans le développement local puisque cela impulsera la mise en place de véritables Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA) ou *clusters* dans une zone rurale donnée en lien avec le marché local, national voire international.

Au Togo, les actions visant à connecter les petits producteurs aux marchés porteurs sont rares et privilégient les filières d'exportation notamment celles du coton, café et cacao.

Seules quelques expériences isolées de *clusters agricoles* intégrant les chaînes de valeur ont été faites dans une dizaine de filières vivrières mais sans réelle appropriation de ces expériences par les acteurs. On note ainsi une faible existence de liens formels entre les acteurs agricoles limitant ainsi le développement économique local. Or les chaînes de valeur viables, le maintien et l'appropriation des liens d'affaires entre les acteurs, créent de la valeur et améliorent les revenus de ces derniers le long de la chaîne (Hobson, 2012). Elles favorisent par leur analyse, la mise en exergue de la distribution des revenus donc la répartition de la croissance locale et l'identification des principaux obstacles qui se dressent devant les populations et les localités pauvres en vue de leur suppression (Hobson, 2012).

Il est important de bâtir des *clusters* solides et viables avec des acteurs primordiaux notamment les Organisations de Producteurs (OP), les détaillants d'intrants, les transformateurs et les commerçants pour multiplier les cas de succès isolés. Ceci favorisera ensuite l'expansion et le développement d'autres activités et produits de telle sorte que les exploitants agricoles et autres acteurs qui en dépendent, créent leurs propres entreprises et contribuent au développement de leurs zones locales (IFDC, 2012).

Ce constat de l'IFDC au Togo s'illustre dans l'une des rares chaînes viables à l'instar de celle du « maïs jaune » dans la région maritime. Cependant, elle connaît de véritables contraintes ou obstacles limitant son potentiel d'agrobusiness et sa participation au développement des localités de base des principaux acteurs dans cette région.

Cette situation suscite un certain nombre d'interrogations énoncées dans les questions dans les questions de recherche.

1.3 Énoncé des questions de recherche

1.3.1 Question principale

Comment la chaîne de valeur « maïs jaune » au Sud-Togo améliore-t-elle les revenus des acteurs de la filière?

1.3.2 Questions secondaires

Notre principale question de recherche se décline en ces deux questions spécifiques suivantes :

- ✓ Quelles sont les retombées pour chacune des parties prenantes de la chaîne de valeur « maïs jaune » au Sud-Togo?
- ✓ Quelles sont les contraintes qui limitent la pérennisation de la chaîne de valeur « maïs jaune » au Sud-Togo?

Ce sont là des interrogations auxquelles, notre étude tentera d'apporter des éléments de réponses.

1.4 Objectifs de l'étude

1.4.1 Objectif général

Cette étude a pour objectif d'analyser la chaîne de valeur « maïs jaune » au Sud-Togo et de ressortir ses effets sur le niveau de vie de ses principaux acteurs et sur le développement socio-économique des localités qui l'hébergent.

1.4.2 Objectifs spécifiques

Les objectifs spécifiques assignés à cette étude sont entre autres :

- ✓ Identifier les acteurs directs et indirects de la CV maïs jaune au Sud-Togo et analyser leurs relations d'affaires et les retombées sur eux-mêmes et les localités de base;
- ✓ Ressortir et analyser les contraintes socio-économiques qui limitent la pérennisation de la chaîne de valeur « maïs jaune » dans le Sud-Togo ;
- ✓ Contribuer à la communication sur les avantages des approches chaînes de valeur dans le développement et éclairer les décideurs sur leur pertinence dans une lutte efficace contre la pauvreté et le développement local.

1.5 Proposition de recherche

La mise en place d'une chaîne de valeur pour le maïs jaune au Sud-Togo a des retombées positives sur les acteurs et les communautés locales.

1.6 Résultats attendus

De cette étude, nous comptons parvenir aux résultats suivants :

- ✓ La participation positive de la CV maïs jaune au développement économique local durable dans le Sud-Togo à partir des relations d'affaire entre ses principaux acteurs directes et indirects est montrée;
- ✓ Les relations d'affaire entre les acteurs le long de la CV sont élucidées et les principales contraintes qui limitent ses contributions au développement local sont connues;
- ✓ Un projet de renforcement du PEA intégrant la CV maïs jaune est proposé en vue de rendre durable sa contribution au développement local au Sud-Togo;
- ✓ Un outil supplémentaire de communication et d'aide à la décision pour les Etats et les bailleurs de fonds sur les approches de développement local durable dans le contexte actuel de pauvreté, est disponible;

En guise de conclusion à ce premier chapitre de notre étude, nous sommes d'avis avec Hobson (2012), qui pense que les CV sont nées du désir de répartir de façon équitable, les bénéfices de la mondialisation et de la croissance économiques.

Récemment, il est apparu clairement que pendant que la mondialisation apportait la croissance et la réduction de la pauvreté dans certains pays en développement, elle trainait aussi avec elle des fléaux tels que les inégalités tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de ces pays (Hobson, 2012). En effets, les chaînes de valeur qui s'emparent de plus en plus, d'une part croissante des systèmes agro-alimentaires dans les régions en développement, peuvent fournir des opportunités d'emplois de qualité pour les hommes et les femmes (FAO, FIDA et BIT, 2010). Et pourtant, elles peuvent être à travers des obstacles, des canaux utilisés pour transférer injustement aux maillons les plus faibles (femmes et jeunes), les coûts (ou charges) et les risques (FAO, FIDA et BIT, 2010). Ceci peut limiter dans une certaine mesure, l'amélioration des revenus et de la compétitivité le long de la CV d'une part et les actions développementales de cette dernière au niveau local d'autre part.

L'analyse des CV se révèle de plus en plus comme nouvelle méthode d'explication des origines de la mauvaise répartition de la croissance économique au sein des communautés (Hobson, 2012). Ainsi, au sein de la CV maïs jaune au Sud-Togo, notre analyse permettra d'identifier les difficultés auxquelles font face les principaux acteurs et leur permettre de contribuer à la croissance et d'en tirer profit. Pour y arriver, il nous faut saisir les contours conceptuels de la « chaîne de valeur » à travers une revue complète de la littérature à partir de laquelle nous bâtissons le cadre théorique de notre étude. C'est ce qui fera l'objet du second chapitre de notre travail.

Chapitre 2 : Cadre théorique et concepts de base sur les chaînes de valeur

Dans ce chapitre, nous définissons d'abord les concepts de base relatifs à la thématique de l'étude et à notre cadre théorique. Nous essayons de présenter ensuite l'essentiel des écrits théoriques sur l'analyse des CV, les relations entre ces dernières et le développement local. Enfin, nous présentons des écrits théoriques sur l'importance du maïs jaune QPM dans l'aviculture.

2.1 Définition et aperçu général sur le concept de chaîne de valeur

Selon Porter (1986) qui décrivait pour la première fois la chaîne de valeur, ce concept désigne *« l'ensemble des activités créatrices de valeur sur un produit depuis l'approvisionnement jusqu'à la distribution sur le marché. C'est un outil fondamental pour faire un diagnostic de l'avantage concurrentiel ou découvrir les moyens d'en acquérir un et de le conserver »*.

Le concept de « chaîne de valeur » s'appliquait au secteur industriel et décrivait l'ensemble des activités devant concourir harmonieusement à produire et à vendre un produit en permettant aux intervenants à tous les niveaux d'engranger les meilleurs bénéfices possibles. Aussi, la chaîne de valeur englobe-t-elle les fournisseurs, les producteurs, les transformateurs, les acteurs impliqués dans la commercialisation jusqu'aux consommateurs finaux tant au niveau national, régional qu'international.

Ainsi, selon PORTER (1986), au sein de l'entreprise, deux catégories d'activités créatrices de valeur composent la chaîne de valeur : activités principales ou primaires (logistique, production, vente et le service après vente) qui ajoutent de la valeur au produit et les activités de soutien (approvisionnement, recherche et développement technologique, gestion des ressources humaines, infrastructures administratives) qui contribuent à la réalisation des activités principales donc à la création de valeur.

Kaplinsky (1999) définit la chaîne de valeur comme *« une série d'activités requises par la transformation d'un produit ou service comprenant la conception, les différentes phases intermédiaires de sa transformation, la distribution jusqu'au consommateur final et le traitement des déchets après son usage »*. Ainsi, dans l'industrie, la chaîne de valeur comprend l'ensemble des firmes fournissant les intrants y compris les matières premières en amont, l'entreprise qui fabrique le produit lui-même et les firmes qui interviennent dans diverses activités en aval du produit pour sa commercialisation et/ou sa distribution jusqu'au consommateur final national ou international. La chaîne de valeur s'installe entre ces acteurs lorsqu'ils collaborent pour améliorer la qualité du produit, accroître l'efficacité de leurs actions ou diversifier leurs productions pour engranger plus de bénéfice à chaque niveau de la chaîne et accroître leur performance sur le marché (Kaplinsky, 2000).

Selon le BIT (2006) et Kaplinsky et Morris (2000) cités par Hobson (2012) dans ses travaux pour *Local Economic Development Network of Africa (LEDNA)*, le terme « chaîne de valeur » se rapporte au fait

qu'on ajoute de la valeur aux matières premières en les combinant à d'autres ressources. Les valeurs provenant de différents groupes d'acteurs économiques ou des lieux différents peuvent être estimées dépendamment du produit en question.

La mondialisation de l'économie donne à la notion de la chaîne de valeur, une connotation relative au réseau d'entreprises industrielles ou de services éparpillés dans le monde, liés par des accords d'entreprises et concourant à la fabrication d'un ou de plusieurs produits. La chaîne de valeur est alors caractérisée par un produit, un marché, des fonctions ou opérations techniques, des acteurs, des formes imbriquées de relations, d'échanges, de contrats entre les acteurs, etc. La notion de chaîne de valeur embrasse même la manière dont les grands groupes, les pays et les régions sont interconnectés au niveau de l'économie mondiale. On parle alors de la « chaîne de valeur globale » qu'on ne peut identifier qu'après une analyse systémique, à l'aide d'un modèle innovant (Gereffi, 1994) permettant de comprendre la dynamique de globalisation de l'économie et du commerce international.

Cependant, l'application du concept au fil des ans, va atteindre d'autres domaines que l'industrie. De plus en plus, les partenaires au développement se servent de ce concept pour concevoir leur stratégie d'appui aux secteurs pouvant contribuer à la lutte contre la pauvreté dans des pays en développement, surtout dans le domaine agricole au sens large (CEA/BSR-AO, 2012). Ceux-ci mettent un accent particulier sur la structuration de la chaîne basée sur la capacité du produit agricole final à accéder au marché local et global. Ils essaient d'organiser les producteurs pour qu'ils tirent les meilleurs profits de leur labeur et vivent plus décemment avec leurs ménages. La finalité de ce qui précède, est d'aider les pays à atteindre les OMD concernant notamment la réduction de l'extrême pauvreté et la faim (OMD1), la promotion de l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes (OMD3), la réduction de la mortalité infantile (OMD4), la préservation de l'environnement et la mise en place d'un partenariat mondial pour le développement (OMD8) (CEA/BSR-AO, 2012).

Ainsi, la notion de « chaîne de valeur » dont il sera question dans notre étude, concerne celle relative au secteur agricole et de l'agro-business dans les régions en développement.

2.2 Chaîne de valeur dans le secteur agricole et sa distinction de la notion de filière

2.2.1 Notion de chaîne de valeur en agriculture

La chaîne de valeur vue sous l'angle de développement du secteur agricole, s'apparente à une filière agricole structurée autour d'une organisation. Son avantage comparatif par rapport à une agriculture traditionnelle réside dans le fait qu'elle vise à la fois l'élévation du niveau de vie des petits producteurs, donc leurs revenus, le développement de l'entrepreneuriat et des PME, une productivité élevée et des produits de qualité contrôlée (CEA/BSR-AO, 2012). En outre, l'approche par chaîne de valeur permet

de s'assurer à l'avance que le produit tient compte des attentes des consommateurs potentiels et de la demande du marché.

En agriculture, la chaîne de valeur regroupe un ensemble d'opérations et/ou d'acteurs qui s'organisent pour desservir un segment du marché ciblé avec un produit précis dans l'optique de créer plus de valeur à chaque stade, et de générer d'avantage de revenus (FAO, 2005). Pour y parvenir, tous les acteurs d'une chaîne de valeur collaborent. Ils établissent entre eux, des relations stratégiques visant à rendre la chaîne la plus compétitive possible et apte à participer au développement local tout en permettant à chaque acteur d'y faire des bénéfices. Cela fait appel selon la FAO (2005), à la caractéristique de la chaîne de valeur moderne en agriculture à savoir la coordination verticale, la consolidation de la base d'approvisionnement, la transformation agro-alimentaire et l'utilisation des normes d'un bout à l'autre.

2.2.2 Notion de filière et sa distinction de la notion de chaîne de valeur

La filière englobe au sens large, tous les moyens et acteurs nécessaires à l'élaboration d'un produit brut notamment les diverses opérations unitaires (production de semences, crédit agricole, mouture), les différents acteurs (stations de recherches, fournisseurs d'intrants, transporteurs, commerçants) et les relations qu'ils entretiennent entre eux mais aussi l'environnement naturel (climat, fertilité du sol), socio-économique (infrastructure) et politique (accès à la terre, subventions).

C'est un ensemble d'agents (ou fraction d'agents) économiques qui concourent directement à l'élaboration d'un produit final (Duruflé, Fabre et Yung, 1988). Selon les mêmes auteurs, la filière retrace la succession des opérations qui partant, en amont d'une matière première ou d'un produit intermédiaire, aboutit en aval, après plusieurs stades de transformation/valorisation à un ou plusieurs produits finis au niveau du consommateur. Plus précisément, on entend par filière de production, l'ensemble des agents (ou fraction d'agents) économiques qui contribuent directement à la production, puis à la transformation et à l'acheminement jusqu'au marché de réalisation d'un même produit agricole ou d'élevage (Duruflé, Fabre et Yung, 1988).

Très souvent confondu avec le concept « filière », le concept de « chaîne de valeur » est différent même s'il est vrai que les deux concepts s'apparentent. Plusieurs chaînes de valeur peuvent se retrouver dans une même filière.

2.3 Analyse des chaînes de valeur

L'analyse de chaîne de valeur consiste à décomposer l'entreprise ou l'organisation en activités stratégiquement importantes pour comprendre leurs impacts sur le comportement des coûts et de la différenciation. Ce n'est qu'après avoir effectué cette analyse que l'entreprise ou l'organisation est en

mesure de choisir une stratégie pour chaque produit c'est-à-dire de choisir le positionnement concurrentiel qui convient à chaque produit.

L'analyse des chaînes de valeur a trouvé ses premières applications en entreprise. Selon le cadre d'analyse des activités de l'entreprise de Porter (1986), dans le but d'améliorer la rentabilité d'une entreprise en comparant sa valeur ajoutée avec les mesures prises par ses concurrents (benchmarking) en vue de décider des activités à externaliser, il importe de faire une analyse. Cette analyse concerne les différentes activités de cette entreprise notamment des matières premières jusqu'à la vente, et la valeur ajoutée ou la marge de chaque activité, c'est-à-dire la différence entre la valeur que le client est prêt à payer pour l'activité et le coût de la réalisation de cette activité.

L'analyse d'une chaîne de valeur permet de rendre compte de la performance des acteurs pris individuellement et celles des relations qui les lient et qui font de la chaîne, une chaîne de valeur viable (AFAFO, 2011). Elle rend compte en ce sens de la contribution de la chaîne de valeur au développement de son milieu.

Elle offre une méthode simple d'évaluation des potentiels et des obstacles caractérisant les principaux secteurs économiques d'une localité (Hobson, 2012). Aussi permet-elle d'identifier les difficultés auxquelles font face les populations pauvres et leur permettre de contribuer à la croissance économique et d'en tirer profit (Hobson, 2012).

Un élément important dans l'amélioration de la chaîne de valeurs du maïs pour les producteurs consiste à les aider à établir des relations avec les transformateurs de produits agricoles qui ont besoin d'approvisionnements réguliers et comptent de plus en plus sur l'intégration verticale de leurs chaînes d'approvisionnement. Les transformateurs peuvent passer des contrats avec différents producteurs ou organisations de producteurs pour obtenir des quantités prédéterminées de maïs à des prix garantis, et en retour, fournir aux producteurs des intrants (semences et engrais) voire le crédit. Même les petites ou moyennes unités de transformation peuvent renforcer leurs relations avec les producteurs afin de développer une chaîne de valeurs plus efficace en passant par des contrats et en octroyant du crédit.

Étant donné que les producteurs ne peuvent pas fournir de garantie, ils ont un accès limité au crédit formel des institutions financières qui pourraient les aider à financer leur production et l'entreposage post-récolte du maïs.

2.4 Chaînes de valeur et développement local

2.4.1 Définition du concept de développement local

Selon Vachon et Coallier (1993), le développement local est une réponse de solidarité contre une agression violente qui, si elle n'est pas enrayerée, conduira tout droit à l'exclusion. Selon eux, le

développement ne relève pas seulement des grands systèmes macroéconomiques ni des institutions centralisées mais est lié aussi aux micro-initiatives.

Le développement local est « la réunion dans une action commune des efforts du secteur privé, du secteur public et de l'économie sociale, dont les acteurs doivent se concerter pour tirer le maximum du potentiel physique, économique, social, culturel et environnemental de leur milieu. En gros, c'est un processus de création, de rétention, de distribution des richesses sur un territoire progressivement sous le contrôle de ses habitants » (Defourny et Develterre, 1999) cité par Ould Mohamed-Abdallah (2009).

Une des visions du développement local est qu'il est centrée sur une communauté précise œuvrant ensemble à la mobilisation des ressources sectorielles et territoriales par un travail en alliance ou en partenariat (Fontan et al., 2003). Pour être effectif et réussi, le capital socio-territorial (somme des acquis et possibilités à la disposition d'une communauté pour agir sur son développement) doit avoir comme outil, l'initiative locale innovante (Fontan et al., 2005). C'est le cas des chaînes de valeurs dans laquelle chaque acteur doit innover constamment vu le besoin rapidement changeant du consommateur final.

2.4.2 Relation entre chaîne de valeur et développement local

L'analyse et le développement des chaînes de valeur peuvent amener l'amélioration des conditions de vie et de la sécurité alimentaire via une amélioration de revenus et contribuer au développement d'une localité (CE, 2011). En effet, les chaînes de valeur s'intègrent bien dans le système de *grappe* ou *clusters* que Rosenfeld (1997) définit comme une concentration géographique de sociétés et d'institutions qui entretiennent des rapports systémiques fondés sur des principes de similitude, de complémentarité et de compétition. C'est donc un outil stratégique qui permet d'agir localement sur des enjeux spécifiques selon une démarche de concertation du milieu par le développement d'alliance et de réseaux stratégiques (Diallo, 2010). Ainsi, les chaînes de valeur sur lesquelles se fonde le système de *cluster*, jouent donc un rôle important dans le développement local voire régional.

En effet, au sein d'un « cluster agricole » c'est-à-dire dans un PEA qui est un ensemble d'acteurs (organisations de producteurs, unités de transformation, institutions d'appui technique, commerçants, les consommateurs, etc) localisé dans un milieu, les chaînes de valeur constituent le cadre de concertation stratégique qui garantit la création de la valeur et l'amélioration des revenus chez chaque acteur et donc du développement du milieu (Maatman et al, 2011). Elles sont aussi le cadre des relations de collaboration, de concertation et de partenariat forts capables de susciter et de maintenir un développement endogène (développement local) durable.

Le développement des chaînes de valeur constitue des stratégies nouvelles et efficaces visant à surmonter les obstacles ou à valoriser les potentiels des principaux secteurs économiques sur la base des résultats d'analyse des chaînes de valeur existantes afin de permettre aux producteurs et aux entreprises de tirer profit de leurs activités (Hobson, 2012).

Les collectivités locales pourraient amplement tirer profit des résultats des analyses de chaînes de valeur dans l'évaluation et la formulation des stratégies de développement local. Les agences du développement économique local, dans leurs appuis aux collectivités, peuvent directement entreprendre l'analyse des chaînes de valeur ou mettre en œuvre elles mêmes, ces initiatives (Hobson, 2012).

Selon la CEA/BSR-AO (2012) dans son rapport sur les chaînes de valeur agricoles régionales, l'approche « chaîne de valeur » aboutit à la maîtrise de la production et de la valorisation des produits agricoles locaux sur les filières. En effet, la productivité agricole est souvent entravée par les disfonctionnements des acteurs, l'approvisionnement en intrants, la difficulté d'accès à la technologie appropriée, aux marchés rémunérateurs, et aux services adéquats et par l'incapacité des producteurs à être couverts des risques et aléas divers. Les expériences montrent que la création d'une chaîne de valeur sur chaque produit agricole stratégique permet de réduire considérablement les disfonctionnements et permet aux acteurs à tous les maillons de la chaîne, de tirer meilleur profit de leur travail et partant de contribuer à la réduction de la pauvreté et à l'essor économique du pays (CEA/BSR-AO, 2012).

En ce sens, les chaînes de valeur, en intégrant plusieurs acteurs au niveau local dans une relation partenariale dont la compétitivité, fait appel à d'autres structures socio-économiques et techniques par des échanges réciproques, améliorent localement la qualité de la vie.

Le positionnement des organisations de producteurs (principales actrices du développement local surtout dans le milieu rural) dans des chaînes de valeurs viables, leur permet de devenir plus compétitives dans leurs filières respectives et d'y soutirer des revenus intéressants (AFAFO, 2011).

Les chaînes de valeurs bien fonctionnelles améliorent les niveaux de vie des producteurs et de leurs organisations et favorisent le développement de l'agriculture au niveau local, puisque les producteurs, du fait de l'amélioration de leurs revenus, investissent d'avantage dans leurs exploitations agricoles et élevages. Ceci montre clairement que la chaîne de valeur joue un rôle important dans le développement des infrastructures socio-économiques au plan local (AFAFO, 2011).

Une chaîne de valeur agricole porte le plus souvent sur une spéculation. Celle qui fait l'objet de notre étude est le maïs jaune ou « *Quality Protein Maize (QPM)* » qui revêt d'une grande importance non

seulement dans l'alimentation humaine mais aussi et surtout dans l'alimentation animale notamment celle des volailles et des porcs pour lesquels, ce maïs offre un avantage particulier (Cordova et al., 2000).

2.5 Importance du maïs jaune à protéine de qualité en alimentation avicole

Dans les pays développés, plus de 60% de la production du maïs est destinée à la fabrication d'aliments composés pour la volaille, les porcins et les ruminants. Mais depuis quelques années, même dans les pays en développement où il fait partie de l'alimentation de base des populations, le maïs est de plus en plus utilisé comme ingrédient d'aliments pour les animaux. En effet, dans beaucoup de pays de la sous-région ouest africaine, on note une demande croissante pour le maïs auquel s'associe un intérêt croissant pour l'élevage de volailles (Boone, Stathacos et Wanzie, 2008).

Au Togo, le maïs ordinaire généralement blanc est l'ingrédient le plus utilisé dans la formulation des rations alimentaires pour les volailles. Selon Zhai et Zhang (2007), le maïs ordinaire est pauvre en acides aminés essentiels, surtout la lysine et le tryptophane qui ont un rôle important dans la production des œufs de consommation. D'après CIMMYT (2000), ces deux acides aminés augmentent la vigueur et le taux de ponte des poules. Pour pallier ce déficit en acides aminés du maïs ordinaire, la recherche agronomique a proposé de nouveaux types de maïs appelés maïs à protéine de qualité ou « Quality Protein Maize (QPM)», maïs de couleur jaune qui se distingue bien du maïs normal ou ordinaire (de couleur blanche).

2.5.1 Composition chimique et valeur énergétique du maïs jaune à protéine de qualité

Contrairement au maïs ordinaire (blanc), le maïs QPM présente une valeur nutritive plus élevée (Drews et al., 1969; Cambel et Magsalin, 1990; Sbusaban et al., 1990); cité par Zhai et Zhang (2007). L'analyse tableau 1 montre que, par rapport aux acides aminés jugés essentiels par le Centre International pour l'Amélioration du Maïs et du Blé (CIMMYT) notamment la lysine et le tryptophane, le maïs QPM en a une teneur plus élevée que le maïs ordinaire.

Tableau 1 : Composition en nutriments du maïs normal et du maïs QPM

Nutriments	Maïs normal	QPM
Protéines brutes (%)	9,2	10,01
Energie brute (en MJ/Kg)	18,61	19,04
Calcium	0,07	0,07
Phosphore	0,21	0,22
Acides aminés (%)		
Thréonine	0,28	0,30
Sérine	0,33	0,36
Valine	0,35	0,38
Lysine	0,27	0,41
Histidine	0,31	0,43
Arginine	0,36	0,46
Cystine	0,24	0,28
Méthionine	0,18	0,19
Tryptophane	0,08	0,12
Proline	0,66	0,86

Source : Zhai et Zhang, 2007.

Il existe deux types de maïs QPM : le QPM jaune et le QPM blanc. Le maïs jaune QPM constitue un groupe dans lequel se retrouvent plusieurs variétés. Ces dernières ont été mises au point avec des teneurs variées en acides aminés essentiels (lysine et tryptophane)

Le tableau 2 ci-dessous présente quelques variétés de maïs jaune QPM avec leur teneur en protéines et en acides aminés essentiels.

Tableau 2 : Teneurs en protéines et acides aminés des variétés de maïs jaune QPM

Variétés	Teneurs (exprimé en g/kg de produits bruts) en		
	Protéines	Tryptophane	Lysine
Pool 18 QPM	9,9	0,93	4,1
Pool 24 QPM	9,4	0,92	3,8
Pool 25 QPM	9,8	0,94	4,0
Pool 27 QPM	9,5	1,05	4,2
Pool 29 QPM	9,2	1,06	4,3

Source: CIMMYT, 2001

La teneur en lysine du maïs jaune QPM varie entre 0,45 et 0,54% (Ortega et al., 1986); cité par Kivi, (2008). Ses teneurs en acides aminés essentiels sont plus élevés que celles du maïs blanc. Ainsi le maïs jaune QPM renferme plus de 18% d'arginine et plus de 30% de cystine, de tryptophane et de lysine que le maïs blanc ordinaire.

La valeur énergétique du maïs jaune QPM est plus forte que celle du maïs blanc. Son énergie métabolisable apparente lui est aussi supérieure. Ainsi cette différence est de l'ordre de 3 à 4% Ortega et al., (1986); cité par Kivi, (2008).

Tous ces constats effectués à travers les résultats de recherches des auteurs cités ci-dessus, montrent que le maïs jaune revêt d'une grande importance pour l'aviculture de par sa richesse en ces deux acides aminés essentiels notamment la lysine et le tryptophane.

2.5.2 Effet du maïs jaune à protéine de qualité sur la production avicole

L'alimentation est un élément clé et déterminant dans le développement de l'aviculture aussi bien moderne que traditionnelle. En effet, selon MAEP/Togo (2003) et Missohou (2008) le coût de l'alimentation représente 60 à 80% du coût de production en aviculture. Le maïs étant le principal ingrédient des rations alimentaires de volailles, les spécialistes en nutrition animale soutiennent alors que l'utilisation du maïs dans l'alimentation des animaux augmentera tous les ans de plus de 3% d'ici 2020. Selon le CIMMYT (2000), les volailles augmentent de poids deux fois plus rapidement avec une alimentation à base du maïs jaune QPM qu'avec le maïs blanc ordinaire. Les variétés de maïs jaune QPM offrent des avantages dans la production des œufs à travers une augmentation du taux de ponte et dans l'amélioration de la coloration du jaune d'œuf (CIMMYT, 2001).

En effet, dans une expérimentation conduite par Zhai (2002), sur les poules pondeuses, la substitution du maïs blanc ordinaire par le maïs jaune QPM a entraîné de manière significative une augmentation de la production des œufs. La ration à base du maïs jaune QPM a permis d'atteindre un niveau assez élevé de taux de ponte, soit 90,97% contre 79,63% pour la ration constituée du maïs blanc. Le maïs jaune a donc un effet remarquable sur la production des œufs de table.

Avec le maïs jaune, le taux de ponte augmente de 5 à 8% par rapport aux taux de ponte des volailles nourries avec le maïs blanc (Kivi, 2008).

Outre la production des œufs, Zhai s'est intéressé à la coloration du jaune d'œuf. Ainsi, dans son expérimentation, il trouve que l'indice de coloration mesurée à partir de l'échelle de ROCHE est de 5 pour le maïs blanc contre 8 pour le QPM. On note à cet effet, que la coloration du jaune d'œuf est renforcée davantage par l'utilisation du maïs jaune QPM dans la ration des poules pondeuses.

Le maïs jaune QPM augmente aussi la résistance de la coquille des œufs des pondeuses et réduit ainsi le risque de casse à cause de sa teneur en calcium (Kivi, 2008). Ce qui réduit considérablement le taux d'œufs cassés après la ponte.

2.5.3 Rentabilité de l'utilisation du maïs jaune à protéine de qualité en exploitation avicole

Une analyse en termes de comparaison de rentabilité de l'incorporation du maïs dans les formulations de rations alimentaires des volailles, montre que le maïs jaune QPM présente un avantage économique sur le maïs blanc ordinaire. En effet, la lecture du tableau 3 indique que la valeur ajoutée créée par les exploitations avicoles ayant utilisé le maïs jaune est de 8 776 900 FCFA, représentant un taux de marge

sur coûts variables de près de 72% et demi, tandis que celle des exploitations ayant utilisé le maïs blanc s'établit à 5 004 100 FCFA représentant un taux de marge sur coûts variables d'un peu plus de 42% et demi (IFDC, 2010). Les mêmes études de IFDC menées en 2010 dans des exploitations avicoles modernes ont montré *ceterus paribus* que l'utilisation exclusive du maïs jaune dans la provende induisait un taux de ponte d'environ 86% alors que celle du maïs blanc pouvait entraîner jusqu'à 66% de ponte.

Aussi, dans son étude sur les effets économiques du maïs jaune « Pool 18 QPM » sur la production des œufs, Kivi (2008) a-t-il montré que l'augmentation de la production des œufs, suite à l'utilisation du maïs QPM, entraîne un accroissement de la marge brute des éleveurs de l'ordre de 19 à 35%.

Tableau 3 : Analyse comparative de rentabilité d'une exploitation avicole d'une bande de 1000 pondeuses alimentées avec le maïs ordinaire blanc et jaune QPM.

Désignations	Unité	Utilisation exclusive de maïs jaune (taux de ponte : 86%)			Utilisation exclusive de maïs blanc (taux de ponte : 66%)		
		Quantités	Coûts unitaires (FCFA)	Montants (FCFA)	Quantités	Coûts unitaires (FCFA)	Montants (FCFA)
Produits				20 903 500			16 785 100
Œufs	Plateau	10 320	1 800	18 576 000	8 032	1 800	14 457 600
Reformées	volaille	931	2 500	2 327 500	931	2 500	2 327 500
Charges				12 126 600			11 781 000
Achat de poussins	Unités	1 000	875	875 000	1 000	875	875 000
Soins vétérinaires	unités	1 000	250	250 000	1 000	250	250 000
Main d'œuvre	mois	18	90 000	1 620 000	18	90 000	1 620 000
Autres frais divers	F CFA	1	350 000	350 000	1	350 000	350 000
Alimentation-maïs	kg	28 800	152	4 377 600	28 800	140	4 032 000
Alimentation-Autre	kg	19 200	242	4 654 000	19 200	242	4 654 000
Valeur ajoutée				8 776 900			5 004 100
Taux de marge				72,49%			42,57%

Source: IFDC, 2010.

2.6. Opérationnalisation de la recherche

2.6.1 Choix des variables

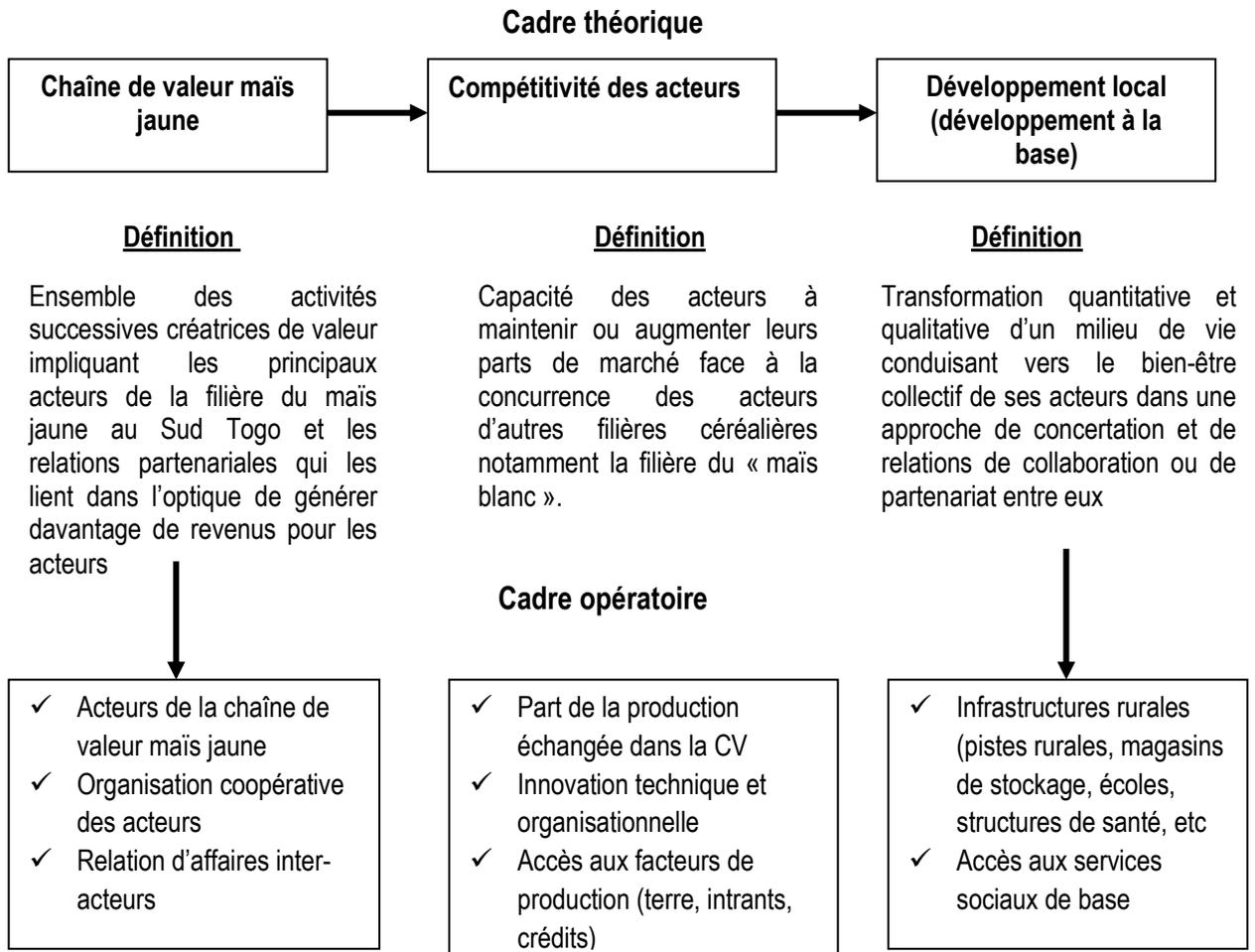
Dans le cadre de cette étude, nous considérons comme variable indépendante ou variable explicative, la chaîne de valeur étudiée c'est-à-dire « *chaîne de valeur maïs jaune* » et la variable dépendante ou variable expliquée, « *développement local* » appelé encore « *développement à la base* ».

Comme variable intermédiaire, nous avons la « *compétitivité des acteurs* ».

Ces variables sont définies dans le cadre théorique suivant qui en présente aussi les indicateurs.

2.6.1 Présentation graphique du cadre théorique et opératoire

Figure 1 : Cadre théorique et opératoire de la recherche



Source : Gnatoulouma TAKPA

Dans ce chapitre, nous venons de faire un tour exploratoire des écrits théoriques sur la CV et le développement local. Notre étude s'inscrit dans l'approche agricole de la CV dont l'importance est vue par la CEA et la FAO comme étant un facteur d'amélioration du niveau de vie (revenus) des petits producteurs, de leur productivité, du développement de l'entrepreneuriat. Quant au développement local, l'approche qui nous semble la mieux adaptée à notre étude, est celle axée sur le capital socio-territorial qui met l'accent sur une communauté qui mobilise les ressources sectorielles et territoriales à travers un cadre de concertation ou de partenariat. Ce qui dans l'optique d'un développement local réussi, amène à avoir comme outil, l'innovation comme le cas de la CV qui pousse chacun de ses acteurs à innover pour être compétitif face au besoin rapidement changeant du consommateur final. Nous sommes d'avis avec la FAO qui pense que le développement local n'est réussi que lorsque les acteurs des CV collaborent entre eux à travers des relations stratégiques visant à les rendre plus compétitives. Afin de montrer cela, nous avons utilisé une méthodologie dont la démarche est élucidée dans le chapitre suivant.

Chapitre 3 : Zone d'étude et approche méthodologique

Après une exploration des écrits théoriques sur les CV suite à laquelle nous avons pris position sur l'approche agricole des CV et leur importance dans le développement local telles que vues par la FAO et la CEA, il nous apparaît nécessaire d'identifier et d'élucider la méthodologie à utiliser pour traiter le problème abordé par notre étude. Cela passe aussi par la bonne connaissance de notre terrain d'étude. Le chapitre suivant décrit donc la zone d'étude et expose essentiellement la démarche méthodologique que nous avons utilisée pour répondre notre question de recherche.

3.1 Zone de l'étude

La CV qui fait l'objet de notre analyse intègre un PEA situé dans la partie sud du Togo. Le Sud-Togo couvre la région maritime et la région des plateaux mais notre étude se limitera à la région maritime où se trouvent les localités de base des acteurs du PEA et où sont mises en œuvre ses activités.

Une des 5 régions économiques du Togo, la région maritime est située à la bordure de l'Océan Atlantique qui la limite au Sud sur une distance de 56 Km. Par ailleurs, elle est limitée au Nord par la région des plateaux (la plus grande région du Togo considérée comme le grenier du pays), à l'Est par le Bénin et à l'Ouest par le Ghana. Elle comprend les préfectures du Golfe, des Lacs, de l'Avé, du Zio, de Vo, de Yoto et du Bas-Mono d'une part et Lomé commune d'autre part.

Notre zone de travail couvre l'ensemble de ces préfectures à l'exception du fait que dans la préfecture du Golfe, seule une partie de Lomé commune (zone des aviculteurs), a été touchée. La carte de la zone d'étude est présentée en annexe 3.

3.1.1 Caractéristiques physiques

La région maritime jouit d'un climat équatorial guinéen de type bimodal avec un régime saisonnier de deux saisons pluvieuses (une grande et une petite) entrecoupées de deux saisons sèches (une grande et une petite). Ce qui est d'un grand intérêt pour les producteurs agricoles notamment les producteurs du maïs jaune du fait qu'ils conduisent pour leur majorité, deux cycles de culture par campagne agricole, soit une année.

La pluviosité moyenne de la région dans les cinq dernières années est supérieure à 1045 mm d'eau/an (Direction Nationale de la Météorologie, 2013) et est ainsi favorable au développement des cultures notamment le maïs. Selon les isohyètes, dans notre zone d'étude, la zone la moins arrosée est celle du littoral avec une pluviosité très faible de moins de 900 mm de pluie/an. L'Est du fleuve haho est la zone la plus arrosée avec une hauteur de pluie comprise entre 1100 et 1300 mm d'eau/an.

Les sols de notre zone d'étude sont de trois types :

- ✓ Les sols évolués notamment des sols ferrugineux tropicaux lessivés de la pénéplaine et les sols ferralitiques au Nord-Ouest du Zio ainsi que sur le plateau continental ;
- ✓ Les sols peu évolués se retrouvent dans les zones de contact entre la pénéplaine et les plateaux du continental terminal ;
- ✓ Les sols hydromorphes sont pour la plupart situés dans les plaines alluviales du Zio, du Haho, du Lili, du Mono et autour du lac Togo.

Au plan agronomique, on distingue dans la zone d'étude, des sols à potentialités assez bonnes notamment le plateau de Kouvé et les plaines inondables du Bas-Mono mais qui sont progressivement en dégradation et des sols à faibles potentialités dans la zone lagunaire et cordon littoral.

La végétation est dominée d'arbustes et de graminées mais compte tenu de la déforestation au profit du bois de chauffe, elle tend vers une végétation de type savane.

3.1.2 Caractéristiques socio-économiques

Avec plus de 2 599 955 habitants et d'une densité de 407 habitants/km² (DGSCN, 2010), la région maritime est la plus peuplée du Togo, soit près de 42% de la population togolaise selon les résultats définitifs du dernier Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH). La population de cette région, à l'image de la population globale du Togo, est essentiellement rurale (plus de 28%) et composée majoritairement de jeunes et de femmes.

Au plan économique, la principale activité est l'agriculture surtout la production vivrière. Les cultures vivrières les plus produites sont le maïs, le riz, le manioc, le soja, les produits maraîchers (surtout sur le littoral).

Le maïs est la principale et première céréale produite au Togo avec plus de 651 736 tonnes sur une superficie de 518 955 ha en 2009 contre 590 106 tonnes sur 494 963 ha emblavés au plan national (DSID, 2010). Sur cette production, la région maritime vient en troisième position avec plus 15% de la production nationale. Les préfectures les plus productrices sont le Yoto et le Zio.

L'élevage y est moins développé et classe la région maritime au dernier rang sur l'ensemble des régions du pays par rapport à cette activité économique. On y retrouve comme espèces animales, les petits ruminants (ovins, caprins), les porcins, les volailles. Néanmoins, cette région demeure la principale zone de production de volailles commerciales avec environ 70% des effectifs recensés (MAEP, 2003). Par ailleurs, elle se situe à la première place sur le plan de l'aviculture moderne. Ce qui confirme son importante place dans l'aviculture togolaise avec plus de 68% de la production nationale en 2005 (Missohou, 2008).

Moins développé tout comme l'élevage, l'artisanat dans la région maritime concerne surtout la transformation agro-alimentaire, la boulangerie, le tissage, la forge, la mécanique auto, etc.

La carte de la région maritime du Togo, zone d'étude est présentée en annexe 1.

3.2 Approche méthodologique

L'analyse d'une chaîne de valeur permet de se rendre compte non seulement du niveau d'organisation des acteurs impliqués dans la chaîne mais aussi et surtout, des relations d'affaires qui les lient les uns aux autres vers l'atteinte d'un objectif commun, celui de l'amélioration de leurs revenus en rapport avec les préférences des consommateurs.

Elle doit s'articuler autour de la structure, des acteurs et de la dynamique de la chaîne voire la typologie des acteurs, les liens entre eux et la dynamique d'inclusion et d'exclusion du système (3 AID, 2012).

Ainsi, nous adopterons dans la présente étude, une démarche qui consiste à mieux connaître du point de vue socio-économique, technique et organisationnelle, les principaux acteurs impliqués dans la chaîne de valeur « maïs jaune ».

Dans le cadre de la présente étude, la recherche a été une étude de terrain de type descriptif. Nous avons procédé par une analyse exploratoire en utilisant une méthode de recherche qualitative mais ayant combiné des outils qualitatifs et quantitatifs pour recueillir des données qualitatives et quantitatives. Pour se faire, nous avons tout d'abord eu recours aux outils suivants :

- ✓ recherche documentaire;
- ✓ entretiens individuels;
- ✓ focus group;
- ✓ observations directes.

Nous avons ensuite procédé au dépouillement et au traitement des données à l'aide des logiciels notamment :

- ✓ Microsoft Excel pour l'enregistrement, l'apurement, la codification et la compilation/synthèse des données. Les graphiques (figures) ont été également réalisés au moyen de ce logiciel;
- ✓ Statistical Package for the Social Sciences (SPSS 20.0. version française) pour les traitements statistiques et la confection des tableaux ;
- ✓ Microsoft Project (MS Project) pour la planification du projet proposé.

Nous avons enfin procédé à l'analyse des résultats (tableaux et figures) issus des données quantitatives et avons effectué une analyse qualitative en utilisant la méthode Strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT).

3.2.1 Recherche documentaire

Elle a été faite tout au long de la recherche dans le but de mieux appréhender la question de la chaîne de valeur et sa problématique dans le développement agricole du monde et du Togo en particulier.

Aussi nous a-t-elle permis de nous familiariser avec les écrits théoriques et les concepts de base de la CV et de connaître les principaux éléments à prendre en compte dans une analyse de la CV agricole.

La recherche documentaire a été faite dans des bibliothèques notamment celles de l'université SENGHOR d'Alexandrie, de l'IFDC/Togo, de l'Ecole Supérieure d'Agronomie de l'Université de Lomé (ESA/UL), etc. Par ailleurs des études sur les chaînes de valeur agricoles faites par des organisations internationales et des agences techniques de la coopération bilatérale et multilatérale de développement ont été parcourues. Ainsi, en dehors des travaux de IFDC, nous avons consulté les travaux d'analyse des chaînes de valeur publiés par l'Union Européenne (UE), la CEA/BSR-AO, l'Agence Allemande de Coopération Internationale (GIZ), l'Organisation Néerlandaise du Développement (SNV), l'Institut Royal des Tropiques (KIT), l'Organisation des Nation Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO), les résultats d'évaluation des chaînes de valeur des projets de développement comme par exemple le projet Agribusiness and Trade Promotion (ATP), etc. Aussi, l'internet a été beaucoup sollicité dans la recherche documentaire.

Les documents d'IFDC, de l'UE et de la CEA/BSR-AO et de la FAO, sont cités dans les références bibliographiques. La liste des autres documents analysés est présentée en annexe 2.

3.2.2 Collecte des données

La collecte des données primaires s'est déroulée dans la période de mi-Août à mi-Septembre 2014 dans sept préfectures de la région maritime. Ces données collectées ont permis de compléter les données et informations dont nous disposions déjà sur la chaîne de valeur étudiée.

3.2.2.1 Echantillonnage

Les Unions des Organisations de Producteurs de Céréales (UOPC) et notamment les producteurs ayant participé à la vente groupée du maïs jaune, ont été ciblées dans les localités de base.

De même, les aviculteurs membres de la Coopérative des Aviculteurs de la Région Maritime (COOPAREM), ont été également ciblés. La collecte des données auprès de ces derniers, s'est déroulée dans la partie côtière du Togo où réside la majorité.

Pour les enquêtes, deux échantillons ont été constitués en fonctions de l'effectif global de la population cible : un petit échantillon de 10 aviculteurs (pour la COOPAREM) et un grand échantillon de 150 producteurs agricoles (pour l'UROPCM).

Les 10 aviculteurs enquêtés qui font le cinquième de l'effectif de COOPAREM, ont été sélectionnés au hasard parmi les membres qui s'approvisionnent à au moins 75% auprès du magasin central de la coopérative avicole, lequel est approvisionné par l'UROPCM.

Quant aux producteurs, l'échantillon a touché 10 UOPC sélectionnées sur le critère de leur engagement dans la CV en termes de quantités de maïs jaune livrées (au moins 5 tonnes par campagne sur les trois dernières campagnes). Au sein des UOPC, les enquêtés ont été sélectionnés aléatoirement parmi les producteurs qui participent effectivement à la vente groupée de maïs jaune. Cependant, les leaders des UOPC ont été privilégiés dans cette sélection à cause leur maîtrise des informations recherchées. La structure complète et détaillée de l'échantillon des producteurs est présentée en annexe 3.

3.2.2.2 Instruments de collecte de données

La collecte de données a été faite à l'aide d'un questionnaire et d'un guide d'entretien élaborés en fonction des objectifs de l'étude. Le questionnaire présenté en annexe 4, a été administré individuellement et d'un guide d'entretien (annexe 5) administré en groupe dans le souci d'avoir des informations consensuelles.

✓ Entretiens individuels

Les entretiens individuels se sont déroulés pour la plupart aux domiciles des enquêtés cibles (producteurs et des aviculteurs) dans leurs villages/cantons de base. Pour certains producteurs, nous avons profité des rencontres d'activités à Tsévié (chef lieu) de la région maritime pour les interviewer. Il en est de même pour quelques aviculteurs pour qui le questionnaire a été administré à une réunion au magasin central de COOPAREM (siège de la coopérative).

Les données quantitatives recueillies à travers les entretiens individuels nous ont permis de dresser le profil sociodémographique et économique des acteurs (producteurs et aviculteurs) afin de ressortir les contraintes socio-économiques qui handicapent la pérennisation de la CV maïs jaune. Aussi, nous ont-ils permis de recueillir des données quantitatives liées à la gestion des exploitations (approvisionnement en intrants, facteurs de production, la production, la vente) non seulement pour apprécier les retombées socio-économiques de la CV maïs jaune sur les communautés locales mais aussi d'apprécier les éléments liés aux exploitations, constituent ou expliquent les contraintes de la CV analysée.

✓ Focus group

Nous avons animé dans le cadre de la collecte des données deux (02) focus group. L'un avec les producteurs et un autre avec les aviculteurs. Le but de ces focus group était d'avoir une perception globale de chaque groupe d'acteurs sur la CV maïs jaune.

Le focus groupe avec les aviculteurs a eu lieu dans la cours du magasin central de COOPAREM, siège de la coopérative et a connu la participation de sept (07) personnes, tous membres du conseil d'administration. Celui avec les producteurs a eu lieu au siège de la cellule technique de l'UROPCM a mobilisé 10 personnes dont trois techniciens.

De ces focus group, nous avons obtenu des données de type qualitatif. Il s'agit notamment des informations générales sur UROPCM et COOPAREM. Ce qui nous a permis d'identifier les types d'acteurs, leurs rôles ou importance dans la CV, de décrire les relations d'affaires entre ces acteurs, les perceptions de chaque acteur sur ses liens d'affaires et d'apprécier les retombées de ces dernières sur le développement local.

Aussi avons-nous recueilli à travers les focus group, les informations nécessaires qui nous ont permis de bien apprécier l'environnement interne (forces et faiblesses) et externe (opportunités et menaces) de la CV mais jaune. Sur cet aspect particulier, la méthode de brainstorming a prévalu dans les focus group pour permettre une meilleure participation des enquêtés.

Les informations qualitatives obtenues surtout au sein des focus group ont fait l'objet de triangulation pour un recouplement qui nous a permis de déceler les informations les plus fiables.

✓ ***Entrevues avec les structures d'appui technique et financier***

Des entrevues ont également faits avec les répondants ou points focaux des structures comme l'Institut de Conseil et d'Appui et Technique (ICAT), l'Institut de Recherche Agronomique (ITRA), les services crédit des institutions financières, etc qui collaborent avec les producteurs et les aviculteurs en termes de coaching, de renforcement de capacités techniques et d'accès aux crédits. Ces entrevues nous ont permis de mobiliser des informations relatives aux acteurs indirects notamment leurs rôles, la perception globale de leurs relations d'affaires ou techniques avec les acteurs directeurs de la CV mais jaune et les avantages tirés par ces acteurs indirects.

✓ ***Observations directes***

Aussi, des observations directes sur le terrain de la zone d'étude ont permis de rassembler un certain nombre d'informations utiles relatives notamment à la construction et/ou à la maintenance des infrastructures rurales. Ces informations ont contribué à la vérification de notre hypothèse ou proposition de recherche.

3.2.3 Méthode d'analyse des données

L'analyse exploratoire a été essentiellement utilisée comme méthode d'analyse dans cette étude, sur la base des données qualitatives et quantitatives collectées, pour décrire les relations d'affaires entre les acteurs et déceler leurs retombées aussi bien sur eux-mêmes que sur leurs localités.

La synthèse de données quantitatives sous forme de tableaux et de graphes a été utilisée pour ressortir et analyser les contraintes à la pérennisation de CV mais jaune dans le Sud-Togo.

Ces deux méthodes d'analyses ont été complétées par l'outil « Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT) » qui non seulement a permis d'approfondir l'analyse des contraintes mais aussi à ressortir et à faire une analyse croisée des forces, faiblesses, opportunités et menaces de la CV.

Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT)

Le SWOT est une démarche de réflexion participative permettant aux membres d'une organisation ou aux acteurs d'un projet d'exprimer leurs expériences, déceptions, espoirs et inquiétudes par rapport à l'organisation ou au projet (Acheroy et Hadjaj-Castro, 2007). Il permet l'identification des forces et des faiblesses à la lumière des opportunités et des menaces de l'environnement externe dans le but d'identifier les stratégies maximisant le potentiel de force et des occasions qui minimisent l'impact des faiblesses et des menaces (Acheroy et Hadjaj-Castro, 2007).

Etant en général, un point de départ qualitatif pour une analyse de compétitivité ou pour tout autre analyse facilitant la prise de décision, l'outil d'analyse SWOT est un outil simple et peut être utilisé à différents niveaux notamment pour examiner une seule firme, un maillon de la chaîne ou toute la chaîne.

Même si l'analyse SWOT n'est pas un outil très précis, elle constitue néanmoins un moyen efficace pour fournir une caractérisation de l'état actuel de la chaîne de valeur, identifier des problèmes et générer des discussions. Elle est particulièrement utile comme outil de facilitation neutre pour mettre l'accent sur une discussion initiale de l'état perçue de la chaîne de valeur ou d'effectuer un brainstorming initial sur les risques et opportunités potentiels.

Néanmoins, nous reconnaissons comme le souligne la littérature, que cet outil d'analyse a des limites. En effet, il peut donner des résultats biaisés lorsqu'à la collecte d'informations, les enquêtés ne sont pas suffisamment dotés d'une culture d'ouverture et de confiance pour s'exprimer librement. Ainsi, son application rigide et mécanique peut empêcher la réelle réflexion stratégique (Inkpen et Choudhury, 1995).

De même, les limites de cette méthode d'analyse ressorties par Mintzberg, Ahlstrand et Lampel (1999) qui insistent sur le fait que l'évaluation des forces et des faiblesses peut être altérée par la diversification des activités au sein de l'organisation (donc dans la chaîne) puisqu'une nouvelle activité entraîne de nouvelles expériences et de nouveaux risques à prendre. De plus, le caractère participatif du SWOT est parfois moins considéré vu que la méthode visant à définir une stratégie pour l'organisation, est souvent mise en œuvre par les cadres au sommet de l'organisation. Par ailleurs, le

changement permanent de l'environnement peut remettre en cause une stratégie, donc les résultats d'une analyse SWOT (Mintzberg et al, 1999).

Malgré ses quelques limites, l'outil d'analyse SWOT reste un outil pertinent pour notre analyse car bien qu'une chaîne de valeur agricole soit sujette à l'environnement, elle n'est absolument pas tributaire d'une stratégie unique sur laquelle, les actions des acteurs sont collectivement axées, mais plus tôt d'une idée d'affaire qui est sa porte d'entrée et souvent portée par un acteur dit « acteur champion ».

3.3 Apport du stage au mémoire

Notre stage professionnel à International Fertilizer Development Center (IFDC)/Mali principalement sur le projet 2SCALE, nous a permis d'avoir un certain nombre d'acquis et de définir des perspectives dans le but de mieux recentrer notre sujet vu que le stage s'est déroulé sur un projet qui est en lien avec la thématique de notre mémoire.

3.3.1. Présentation d'International Fertilizer Development Center

L'IFDC est une organisation publique internationale dont le siège se trouve à Alabama (Etats unis) et qui opère dans le monde notamment en Afrique. Elle traite de questions cruciales comme la sécurité alimentaire internationale, le soulagement de la faim et de la pauvreté dans le monde, la protection de l'environnement et la promotion du développement économique et de l'autosuffisance. L'IFDC se concentre sur l'augmentation de la productivité dans la chaîne de valeur agricole des pays en développement. Celle-ci est réalisée par la création et le transfert d'une technologie de nutriments agricoles efficace et respectueuse de l'environnement et d'une expertise dans l'agrobusiness à travers les Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA) moteurs du développement local.

3.3.2. Activités menée en lien avec la thématique du mémoire

Nous avons facilité sous la supervision de notre maître de stage, la planification participative de plus d'une trentaine de PEA intégrant des CV qui touchent plusieurs filières agricoles dans le district de Bamako et dans trois régions notamment Koulikoro, Sikasso et Ségou.

Nous avons participé à la mise en œuvre des innovations techniques et participatives par les acteurs des PEA surtout dans les CV de maïs jaune de la région de Sikasso, à travers des sessions de formations des acteurs (producteurs, commerçants et fournisseurs de matériels agricoles, etc) et la conduite des parcelles de démonstration.

Nous avons participé au processus de mise en place de deux Partenariats-Public-Privé (PPP) entre le projet 2SCALE et des entreprises privées, partenariats dans lesquels, le fonds du projet est considéré comme fonds public et celui des entreprises, comme fonds privé. Il s'agit des PPP entre :

- ✓ Le projet 2SCALE et la Société Nama et Fils (SONAF) sise à Sikasso et spécialisée dans l'exportation du maïs vers les pays de la sous-région notamment le Sénégal, le Niger, etc ;
- ✓ Le projet 2SCALE et la société Promotion du Sésame du Mali (PROSEMA) sise à Fana (région de Ségou) spécialisée dans le traitement et l'exportation du sésame vers les pays du Nord.

De toutes ces activités, nous avons tiré de nombreuses leçons utiles aux CV togolaises dont nous élucidons certaines.

3.3.3 Leçons utiles à la chaîne de valeur jaune du Sud-Togo et perspectives pour le mémoire

Au cours de notre stage, nous avons pu comprendre que la performance d'une CV dans une zone donnée dépend entre autres de l'animation et de la formalisation des relations inter-acteurs d'une part et des innovations qui intègrent la prise en compte permanente des préférences des consommateurs le long de la CV, d'autre part.

Aussi avons-nous pu comprendre que le niveau d'organisation des acteurs, la quête permanente d'une grande productivité, sont autant de facteurs importants qui facilitent les relations d'affaires entre les acteurs et viabilisent la CV.

La connexion des acteurs déjà en CV aux grandes entreprises agro-industrielles privées à travers les Partenariats Public-Privés (PPP) donne la possibilité aux grandes entreprises de développer leurs activités/affaires tout en promouvant la croissance économique inclusive par des investissements dans la CV. Ce qui est d'une grande importance dans le développement local.

Tous ces nombreux acquis ont suscité de notre part compte tenu des cas de succès et des difficultés des CV rencontrées au Mali, un réajustement de notre méthode d'analyse et un redimensionnement de notre questionnaire sur certains aspects afin de collecter des données pertinentes pour notre étude.

En conclusion à ce chapitre, nous retiendrons que notre étude a touché essentiellement une partie du Sud-Togo couverte par la région maritime (la plus petite région du pays). Elle a utilisé une démarche méthodologique mixte qui a aboutit aux résultats de l'analyse de la CV exposés le chapitre suivant.

Chapitre 4 : Analyse de la chaîne de valeur maïs jaune et proposition d'un projet de renforcement

Ce chapitre, le dernier de notre travail, se justifie par la nécessité de présenter les résultats de l'analyse de la CV maïs jaune. Il fait entre autres la cartographie des acteurs, analyse leurs relations et les retombées sur leurs milieux, les contraintes socio-économiques. Il fait ensuite le SWOT et propose enfin, un projet de renforcement du PEA intégrant la CV étudiée.

4.1 Acteurs de la chaîne de valeur maïs jaune au Sud-Togo

Comme acteurs de la CV maïs jaune au Sud-Togo, on distingue les acteurs directs et les acteurs indirects.

4.1.1 Acteurs directes

Nous avons identifié à partir des enquêtes sur le terrain, trois principaux acteurs directs : les fournisseurs d'intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires), l'UROPCM et la COOPAREM.

4.1.1.1 Fournisseurs d'intrants

Les fournisseurs d'intrants intervenant dans la CV maïs jaune au Sud-Togo sont entre autre la Centrale d'Approvisionnement et de Gestion des Intrants Agricoles (CAGIA), la Société des Produits Chimiques Agricoles (SPROCA) et le noyau des producteurs de semences de l'UROPCM.

Ils jouent un rôle important dans la CV maïs jaune car ils fournissent le matériel végétal de base qu'est la semence, les engrais et les produits phytosanitaires nécessaires à la production du maïs jaune.

✓ *Producteurs de semences certifiées*

Ils ont pour rôles la production et la fourniture des semences certifiées aux producteurs de maïs grain. C'est un noyau de producteurs de semences basés dans quelques localités qui approvisionnent les UOPC. Ils sont formés par l'Institut Togolais de la Recherche Agronomique (ITRA) qui détient pour le moment, le monopôle de la production, de la fourniture des semences de base au Togo. Quelques membres du Réseau National des Producteurs de Semences Certifiées du Togo (RNPSC) approvisionnent également les l'UROPCM.

✓ *Centrale d'Approvisionnement et de Gestion des Intrants Agricoles (CAGIA)*

C'est le principal fournisseur d'engrais. Structure publique, elle s'occupe de la commande, de la réception et de la distribution des engrais majoritairement aux organisations agricoles. Principal pourvoyeur des producteurs agricoles du Togo en engrais (vivriers et produits d'exportation) de bonne qualité à des prix mieux accessibles (engrais subventionné jusqu'à 50%) à travers ses magasins décentralisés, la CAGIA est un partenaire stratégique pour l'UROPCM.

Société des Produits Chimiques Agricoles (SPROCA)

C'est une société privée de la place qui opère dans l'importation et la distribution des intrants agricoles (semences maraîchères, engrais, produits phytosanitaires, etc) et le petit matériel agricole. Elle dispose des représentations sur le terrain dans les régions du Togo.

Elle intervient dans la CV en fournissant au besoin aux producteurs, des produits phytosanitaires notamment les désherbants chimiques.

4.1.1.2 Union Régionale des Organisations de Producteurs de Céréales/Région Maritime (UROPCM)

C'est un acteur clé de la CV maïs jaune au Sud-Togo. Issue de la Centrale des Producteurs de Céréales (CPC) qui est la faîtière nationale des producteurs dans la filière céréalière, l'UROPCM est créée en 2008. Elle regroupe les Unions des Organisations de Producteurs de Céréales (UOPC) au niveau préfectoral ou cantonal qui à leur tour sont formées des Organisations de Producteurs de Céréales (OPC) à la base. Jusqu'en 2013, elle comptait 14 UOPC, 170 OPC et 2431 membres.

A ce jour, 5 UOPC et une dizaine d'OP ont évolué respectivement vers des statuts de sociétés coopératives avec conseil d'administration et de sociétés coopératives simples conformément à l'acte uniforme de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA).

Dans la CV maïs jaune, l'UROPCM a principalement pour rôle d'assurer la production (en combinant les divers facteurs de production), la collecte et la commercialisation du maïs jaune. Elle rend à ses UOPC membres, des services compétitifs (accès aux intrants, formations techniques, accès au marché, etc) qu'elle se veut durables et œuvre à travers sa participation aux divers plaidoyers, à l'amélioration de l'environnement des affaires agricoles. Son principal client et partenaire est la COOPAREM

4.1.1.3 Coopérative des Aviculteurs de la Région Maritime (COOPAREM)

Elle est la véritable première coopérative avicole légalement constituée au Togo selon les normes de l'OHADA. Elle regroupe une cinquantaine d'exploitants des fermes avicoles modernes dans la région maritime du Togo et dispose de son agrément délivré par le MAEP/Togo de même que de sa carte d'opérateur économique depuis 2012.

Elle est née de la restructuration de l'Association Nationale des Professions Avicoles du Togo (ANPAT) dans le but de mettre en place une véritable coopérative vouée à la production avicole vue les opportunités du marché.

Au sein de la CV maïs jaune, la COOPAREM joue le rôle de client de l'UROPCM auprès de laquelle elle s'approvisionne en maïs jaune qu'elle incorpore à 50% dans la provende c'est-à-dire 500 kg de maïs jaune pour 1 tonne de provende. Elle assure le stockage au magasin commercial et la distribution du

maïs jaune acheté auprès de l'UROPCM, à ses membres. Les membres de COOPAREM, propriétaires des fermes avicoles modernes, assurent individuellement la distribution de leurs produits (œufs et poulets) aux grossistes, restaurants, cafétérias de la place, etc.

Le rôle joué par les trois acteurs directs de la CV montre globalement qu'ils interviennent dans la production, la distribution et la transformation du maïs jaune en provende pour des œufs de qualité, eux-mêmes acheminés aux consommateurs finaux à travers les restaurants, les cafétérias, les grossistes et les détaillants. Ce qui confirme la thèse de Idrissa Wade (2009) qui stipule que les acteurs directs d'une chaîne de valeur sont ceux qui interviennent dans le processus de production et d'acheminement de cette production jusqu'à la destination finale et qui au moins à un stade donné, en sont propriétaires.

4.1.2 Acteurs indirects

4.1.2.1 Transporteurs

On les retrouve en amont et en aval de la livraison du produit (maïs jaune) aux aviculteurs par l'UROPCM où ils jouent un rôle non négligeable.

Peu visibles en amont, ils assurent cependant le transport du maïs bord-champ jusqu'aux magasins ou greniers familiaux (où s'effectuent souvent les opérations poste-récoltes) et aux magasins de stockage des UOPC. Ce premier transport du maïs jaune est souvent fait par des moyens traditionnels comme les charrettes ou parfois par simple manutention.

En aval où ils sont beaucoup plus visibles et formels, ils assurent le transport du maïs jaune des magasins ruraux des UOPC au magasin central de COOPAREM sis à Lomé. Il s'agit des camionneurs avec lesquels COOPAREM sous-traite pour la collecte des produits des magasins des UOPC.

4.1.2.2 Etat

L'Etat intervient indirectement dans toute la CV maïs jaune dans le cadre de son rôle régalien à travers la subvention des intrants pour alléger les charges de production, une politique agricole inclusive (favorable aux petits producteurs) et la promotion du financement inclusif. Aussi, intervient-il au plan institutionnel à travers la reconnaissance des acteurs (UROPCM et COOPAREM) comme coopératives facilitant ainsi aux acteurs, l'accès à un certain nombre de services et projets.

A travers les Systèmes d'Information des Marchés (SIM) l'Etat facilite aux acteurs l'accès aux informations sur la localisation et les prix des stocks disponibles.

4.1.2.3 Structures techniques et financières d'appui

✓ Structures publiques

Elles interviennent surtout dans la production du maïs jaune.

➤ **Institut Togolais de Recherche Agronomique (ITRA)**

L'ITRA intervient surtout dans la production des semences certifiées. En dehors de son rôle de fournisseur de semences de base, il forme les cellules de producteurs de semences certifiées au sein de l'UROPCM. Il assure le contrôle de la production et la certification des semences les autorisant à la mise en marché.

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

Il intervient dans la CV à travers un appui conseil de proximité aux producteurs de semences, producteurs de maïs grain et aux aviculteurs à travers des formations et des suivis des exploitations. Les appuis portent essentiellement sur le respect des itinéraires techniques de production et le renforcement de capacités organisationnelles.

✓ **Structures internationales et de la société civile**

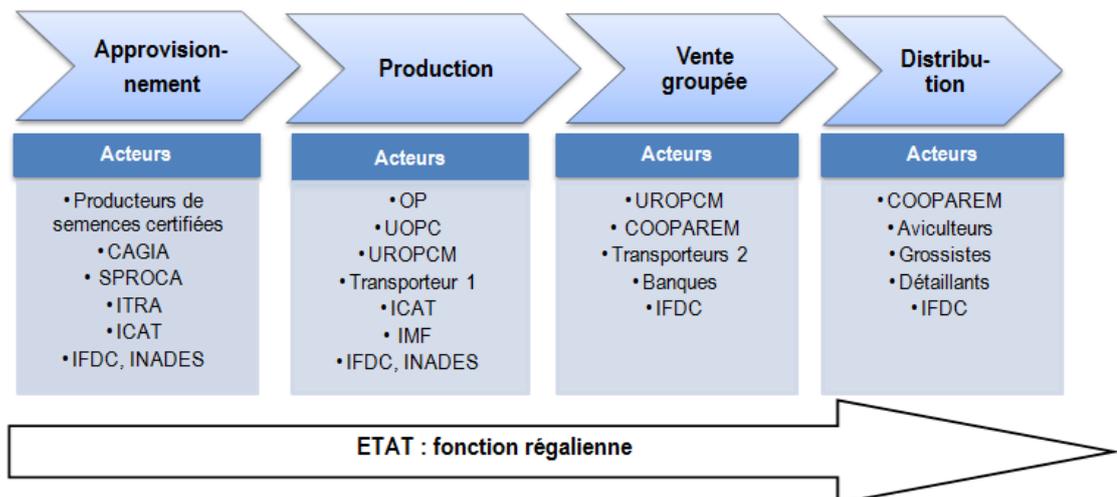
Il s'agit de l'IFDC, d'INADES-Formation, d'AVSF/Togo, AFDI, etc qui apportent un appui technique et financier aux acteurs de la CV dans leurs diverses activités à travers des projets de développement.

✓ **Institutions financières**

Ce sont les structures qui financent la production et l'achat groupé du maïs jaune à travers les crédits accordés aux producteurs et aviculteurs. Il s'agit de la Banque Régionale de Solidarité (BRS) et Banque Populaire d'Épargne et de Crédit (BPEC) qui financent COOPAREM pour l'achat du maïs jaune sur la base des plans d'affaires annuels et des Institutions de Microfinance (IMF) comme la Fédération des Unions Coopératives d'Épargne et de Crédit (FUCEC), Women and Associations Gain both Economic and Social (WAGES), etc qui accordent aux producteurs, les crédits de campagne.

Comme le montre la figure 2 ci-dessous, les acteurs se positionnent chacun dans la CV sur les maillons qui requièrent leurs interventions.

Figure 2: Différents maillons de la chaîne de valeur maïs jaune et acteurs correspondants

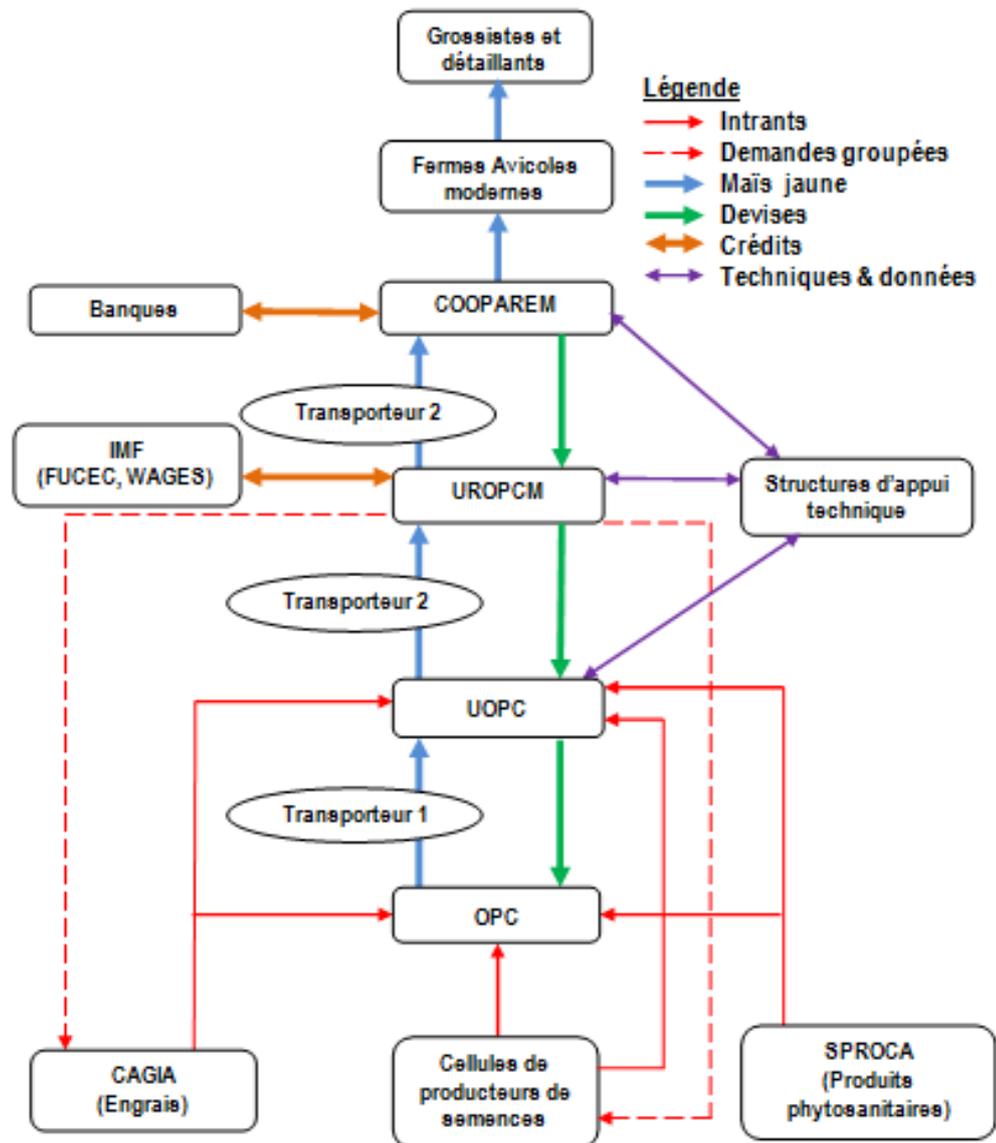


Source : Gnatoulouma TAKPA

4.2 Relations entre acteurs de chaîne de valeur et leurs effets sur le développement local

La figure 3 suivante illustre les relations d'affaires entre différents acteurs de la CV maïs jaune.

Figure 3: Schéma de la CV maïs jaune au Sud-Togo



Source : Gnatoulouma TAKPA

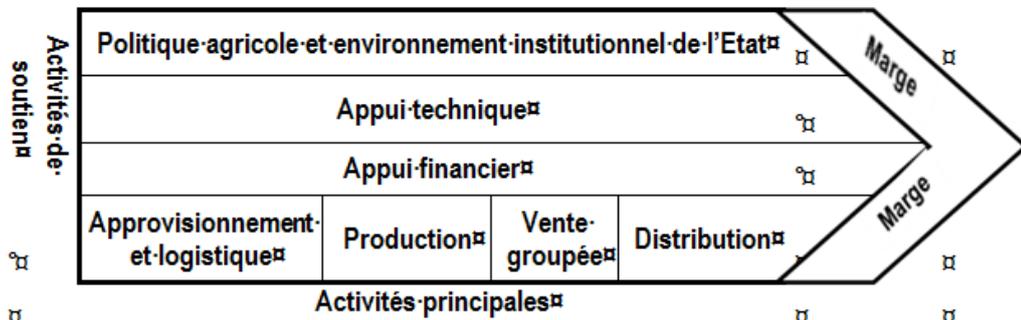
Les producteurs s'approvisionnent directement auprès des fournisseurs d'intrants sous la base des commandes groupées faites par l'UROPCM en fonction des besoins exprimés. Après la production, le maïs jaune bord-champ est collecté par les UOPC, stockés dans les magasins cantonaux et livré à l'UROPCM. Cette dernière organise la collecte au niveau des magasins des UOPC et livre le maïs jaune à la COOPAREM conformément au contrat signé entre les deux parties. COOPAREM à son tour stocke dans son magasin central, le maïs jaune qu'elle distribue à ses membres (responsables de fermes avicoles) qui l'intègre à 50% dans la composition de la provende pour la production avicole de

bonne qualité. Les œufs (bien jaune et riches en protéines essentielles) et les poulets produits sont livrés aux grossistes qui servent les consommateurs à travers les détaillants.

Par ailleurs, la COOPAREM et l'UROPCM sont en interaction avec les banques et les IMF à travers l'octroi et le remboursement des crédits. De même, ces deux acteurs en plus des UOPC, reçoivent en terme d'accompagnement, des appuis des structures techniques qui à leur tour collectent auprès de ces acteurs, des informations/données leur permettant de définir des stratégies d'appui plus efficaces.

En s'inspirant du modèle de Porter sur l'organisation des activités d'une CV, la figure 4 ci-dessous présente l'organisation des activités dans la CV maïs jaune du Sud-Togo.

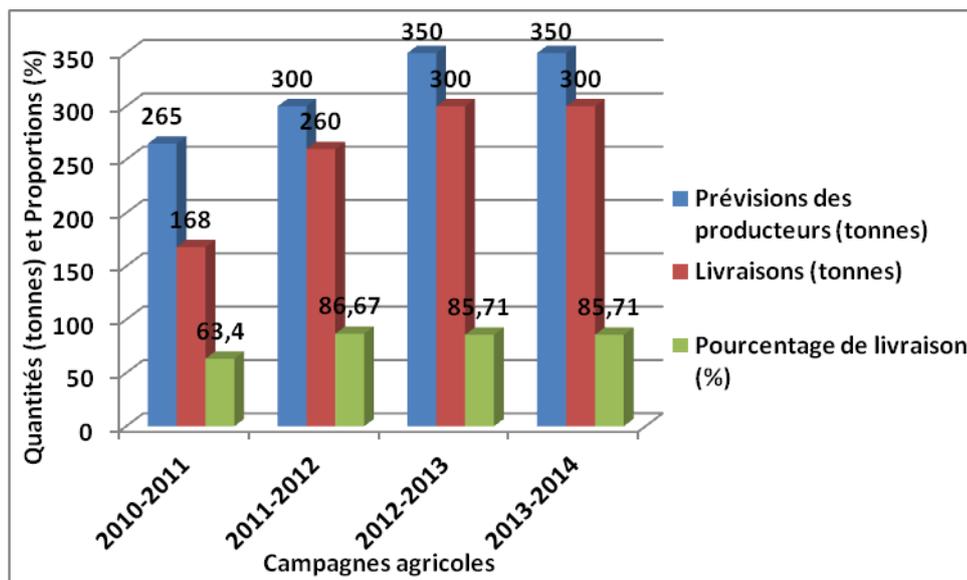
Figure 4: Organisation des activités de la CV maïs jaune du Sud-Togo



Source : Adapté de Michael Porter (2008)

Les relations d'affaires portent essentiellement sur l'échange du maïs jaune. Comme le montre la figure 4 ci-dessous qui illustre les échanges pendant les quatre dernières campagnes, les taux de livraison sont passés de 63,4% à 85,71% des prévisions contractuelles en quatre ans. Ceci montre que les producteurs font des efforts pour honorer leurs engagements vis-à-vis des aviculteurs bien que les volumes livrés restent toujours insuffisants.

Figure 5: Evolution des prévisions de la livraison du maïs jaune



Source : Gnatoulouma TAKPA

Ces relations permettent à l'UROPCM et ses démembrements d'avoir une part relativement importante du marché du maïs jaune (au moins 30% chaque année), d'avoir un certain avantage concurrentiel qui les pousse constamment à la compétitivité face à d'autres organisations concurrentes et aux produits de substitution notamment le maïs blanc et le soja.

Selon la majorité des producteurs écoutés, le positionnement de l'UROPCM sur le marché du maïs jaune, grâce à la contractualisation commerciale avec COOPAREM, leur procure de plus en plus des gains soutenus et en gros. Ce qui leur permet de faire face efficacement à leurs besoins socio-économiques majeurs. En effet, 88,57% des producteurs enquêtés ont pu au moins une fois depuis l'existence de ce partenariat, améliorer leur habitat, satisfaire les besoins scolaires et sanitaires de leurs ménages, réinvestir dans leurs exploitations. Aussi deviennent-ils de plus en plus à même de participer au développement économique de leurs localités, vu que les UOPC, cadres de concertation au niveau local, deviennent de plus en plus dynamiques.

En effet, les ventes groupées permettent aux UOPC à travers les prélèvements à la source, de participer au développement des infrastructures rurales (magasins de stockage, écoles d'initiative locale, pistes rurales, etc). Elles renforcent et justifient à travers les remboursements réguliers des crédits des UOPC (83,76% en 2012 et 95% en 2013 selon les enquêtes de terrain), les activités des IMF en milieu rural. Ce qui permet le financement d'autres Activités Génératrices de Revenus (AGR) générant ainsi des emplois dans divers secteurs y comprise la microfinance.

Selon la quasi-totalité des producteurs enquêtés, les gains issus des ventes groupées les motivent pour l'augmentation de la production. Ce qui crée davantage d'emplois ruraux à cause de la forte demande en main d'œuvre, en intrants et en appuis techniques entraînée par l'extension des superficies.

Par ailleurs, les producteurs et aviculteurs enquêtés individuellement ou en groupes ont unanimement reconnu que ce sont les relations d'affaires entre leurs organisations qui ont permis la mise en place des cellules techniques dont le personnel administratif et technique est pris totalement en charge par l'UROPCM et la COOPAREM. Ce qui montre que la CV maïs jaune contribue à la création d'emplois assez décents au Sud-Togo.

Aussi, assiste-t-on à une évolution du taux d'alphabétisation, en moyenne 54,23% selon DGSCN (2010) dans l'ensemble des localités de base. En effet, la nécessité de renforcement des capacités techniques et du pouvoir de négociation contribue significativement à faire des acteurs surtout les jeunes et les femmes, des cibles de plus en plus privilégiées de l'alphabétisation.

Les interactions entre les acteurs de la CV favorisent le renforcement des capacités organisationnelles des UOPC qui constituent ainsi les interlocuteurs des PTF dans le cadre des projets de développement. Toutes les localités abritant les UOPC touchées par nos enquêtes, ont bénéficié de projets. Les capacités organisationnelles et de bonne gouvernance des UOPC, profitent aux organisations du

développement local comme les Comités Villageois de Développement (CVD) dont les leaders sont souvent issus des UOPC.

Bien que répercutant positivement sur la vie des acteurs clés et le développement de leurs localités de base, la CV mais jaune montre à travers son analyse, des contraintes socio-économiques qui limitent sa pérennisation donc ses effets sur ses acteurs et le développement des communautés locales. Nous les relevons à travers l'analyse des caractéristiques socio-économiques des acteurs.

4.3 Caractéristiques socio-économiques des producteurs

4.3.1 Age et sexe des enquêtés

La moyenne d'âge de l'échantillon des producteurs enquêtés se situe autour de 49 ans. Le producteur le plus âgé a 85 ans et le moins âgé a 26 ans. L'écart-type entre les âges des enquêtés est d'environ de 13,22 ans. De façon globale, l'échantillon comporte 37,3% de femmes et 62,7% d'hommes.

Le tableau 4 suivant présentant le pourcentage des producteurs selon l'âge et le sexe, montre que parmi les producteurs enquêtés, la proportion des jeunes est faible (15,33%) et que la population des producteurs de l'UROPCM est vieillissante avec 60,67% de l'échantillon âgés de 45 ans et plus.

Tableau 4: Pourcentage des producteurs en fonction de l'âge et du sexe

Ages	Sexes					
	Hommes		Femmes		Total	
	Effectifs	Pourcentages (%)	Effectifs	Pourcentages (%)	Effectifs	Pourcentages (%)
Moins de 35 ans	20	21,28	3	5,36	23	15,33
35 à moins de 45 ans	29	30,85	7	12,50	36	24,00
45 à moins de 55 ans	22	23,40	12	21,43	34	22,67
55 à moins de 65 ans	12	12,77	28	50	40	26,67
Supérieur à 65 ans	11	11,70	6	10,71	17	11,33
Total	94	100	56	100	150	100

Source : Gnatoulouma TAKPA

Ces résultats s'expliquent par l'accès difficile des jeunes aux facteurs de production notamment la terre et les moyens financiers aggravés par l'exode rural des jeunes vers les centres urbains.

La faible proportion des jeunes et le vieillissement des membres d'UOPC de base constituent une contrainte car limitent les capacités de production et de dynamisme dans les transactions de la CV.

4.3.2 Situation matrimoniale

Les producteurs enquêtés sont dans leur majorité (94,67%) mariés et donc responsables de ménages comme le montre le tableau 5 ci-dessous. Seuls 1,33% sont célibataires et 3,33% sont veufs. On note une forte proportion des mariés dans les tranches d'âges comprises entre 35 à 55 ans qui diminue sensiblement dans les tranches de 55 à 65 ans à cause des décès. Ce qui est confirmé par l'espérance de vie au Togo qui est autour de 55 ans.

Ceci est une contrainte dans la mesure où les héritiers ne maîtrisent souvent pas la gestion des exploitations en lien avec les UOPC auxquelles appartenaient les chefs de ménages disparus.

Tableau 5: Situation matrimoniale des producteurs enquêtés selon leurs tranches d'âges

Tranches d'âges	Situation matrimoniale				Total
	Célibataire	Marié	Divorcé	Veufs	
Moins de 35 ans	8,70	91,30	0	0	100
35 à moins de 45 ans	0	97,22	2,78	0	100
45 à moins de 55 ans	0	97,06	0	2,94	100
55 à moins de 65 ans	0	95	0	5	100
Sup. ou égal à 65 ans	0	88,24	0	11,76	100
Total	1,33	94,67	0,67	3,33	100

Source : Gnatoulouma TAKPA

4.3.3 Taille des ménages et proportion de femmes

✓ Taille des ménages

Le tableau 6 ci-dessous présente les effectifs et proportions des ménages des producteurs enquêtés en fonction de leur taille.

Tableau 6: Effectifs et proportions des ménages selon leur taille

Classes de tailles de ménages	Effectifs	Pourcentage
1 - 5	28	18,7
6 - 10	101	67,3
11 - 15	14	9,3
16 - 20	6	4,0
Plus de 20	1	0,7
Total	150	100

Source : Gnatoulouma TAKPA

Les producteurs enquêtés président des ménages dont la taille moyenne est de 8,33 personnes. Le plus grand ménage a une taille de 25 personnes alors que le plus petit ne compte qu'une personne.

Le tableau 6 ci-dessus montre que la majorité (67,3%) des enquêtés dirigent des ménages dont la taille est comprise entre 6 et 10 personnes. Parmi les enquêtés ayant un ménage de 6 à 10 personnes, la majorité (53 producteurs soit 52, 47%) est âgée de 45 à 65 ans.

Cette majorité de producteurs consacrent une part importante de leurs revenus aux besoins des ménages au détriment des investissements dans les exploitations limitant ainsi la création de valeur.

Tableau 7: Répartition de la taille des ménages en fonction de l'âge des enquêtés

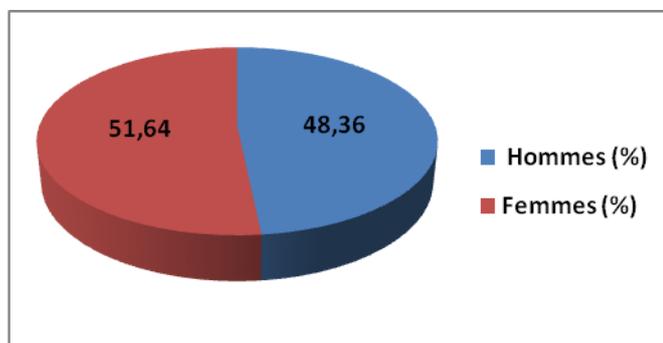
Ages	Taille de ménage					Total
	1 - 5	6 - 10	11 - 15	16 - 20	Plus de 20	
Moins de 35 ans	8	14	1	0	0	23
35 à moins de 45 ans	7	25	4	0	0	36
45 à moins de 55 ans	2	21	6	5	0	34
55 à moins de 65 ans	6	32	1	0	1	40
Sup. ou égal à 65 ans	5	9	2	1	0	17
Total	28	101	14	6	1	150

Source : Gnatoulouma TAKPA

✓ *Proportion de femmes dans les ménages*

Dans l'ensemble, les enquêtes montrent que sur la base de la taille moyenne des ménages, les femmes représentent 51,64% du ménage contre 48,36% pour les hommes comme l'indique la figure 6 ci-dessous.

Figure 6: Proportion des hommes et des femmes dans les ménages



Source : Gnatoulouma TAKPA

Ce résultat est confirmé par le quatrième Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) fait en 2010 au Togo et qui montre que de façon globale et en particulier dans la région maritime (zone de l'étude), les femmes sont légèrement plus nombreuses que les hommes dans la population.

La proportion des femmes dans le ménage devient une contrainte vu que ces dernières sont faiblement impliquées dans la gestion réelle des exploitations familiales et des affaires collectives des UOPC.

4.3.4 Niveau d'instruction et activités économiques

➤ Niveau d'instruction

De façon globale, le niveau d'instruction des enquêtés présenté dans le tableau 8 ci-dessous montre une forte proportion de producteurs non instruits (42%). Sur les instruits (58%), plus de 30% n'ont que le niveau primaire. Seuls 26,67% ont le niveau secondaire.

Le faible niveau d'instruction est un obstacle social à la maîtrise et à la mise en œuvre des acquis des formations techniques en termes d'innovations nécessaires à l'amélioration de la productivité et de la compétitivité. Ce qui limite la capacité des producteurs à créer de la richesse pour eux-mêmes ou de la valeur aux yeux des utilisateurs du maïs jaune que sont les aviculteurs. Aussi, le faible niveau d'instruction contribue au faible pouvoir de négociation inter-acteurs et avec les partenaires.

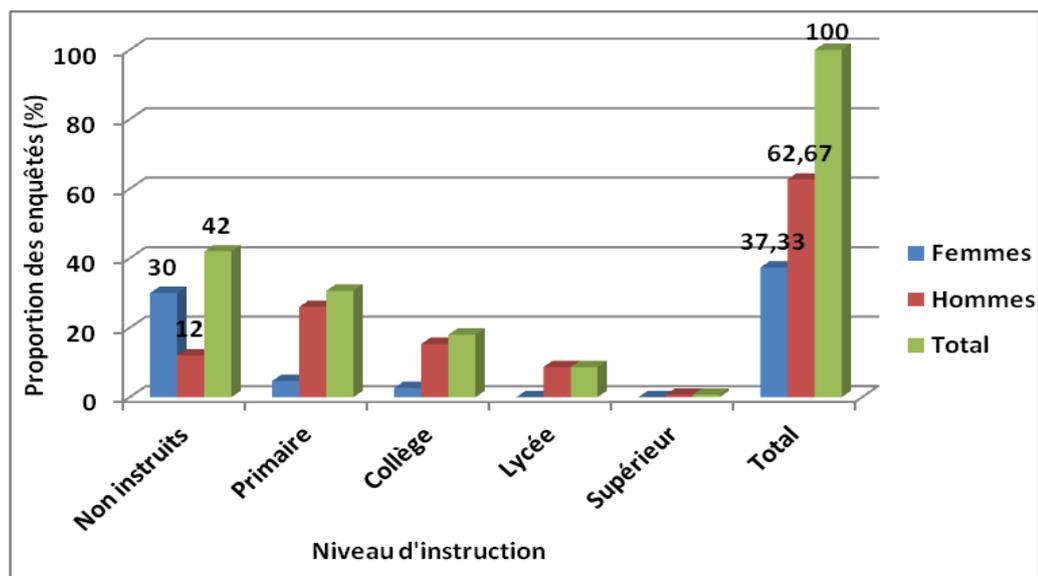
Tableau 8: Proportion des producteurs enquêtés en fonction de leur niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Proportions des producteurs (%)		
	Hommes	Femmes	Total
Non instruits	12	30	42,00
Primaire	26	4,67	30,67
Collège	15,33	2,67	18,00
Lycée	8,67	0	8,67
Niveau supérieur	0,67	0	0,67
Total	62,67	37,33	100,00

Source : Gnatoulouma TAKPA

Comme le montre cette figure 7 ci-dessous, les femmes sont défavorisées du point de vue de l'éducation, avec les plus faibles proportions en termes de niveau d'instruction. Ce qui limite leur participation à la création de richesses ou de valeur dans leurs propres exploitations ou celles de leurs époux (faute de maîtrise des innovations) bien qu'elles soient plus nombreuses dans les ménages et plus actives dans les activités principales de la CV.

Figure 7: Situation du niveau d'instruction des enquêtés selon leur sexe



Source : Gnatoulouma TAKPA

➤ **Activités économiques**

Dans l'ensemble, la quasi-totalité des producteurs enquêtés (98,67%) ont pour activité principale, l'agriculture. Seuls 1,33% des enquêtés opèrent principalement dans la forge et l'artisanat.

Cependant, la majorité (94,67%) des enquêtés exercent au moins une autre activité dite secondaire à leurs ménages en dehors de l'agriculture, contre une minorité (5,33%) qui ne sont dans aucune activité secondaire. Parmi cette grande majorité des enquêtés exerçant au moins une activité secondaire, seuls 2% n'ont pas accepté déclarer le type d'activités secondaires qu'ils font.

En ce qui concerne les enquêtés ayant des activités secondaires, 22,67% ont au moins deux activités dont l'élevage.

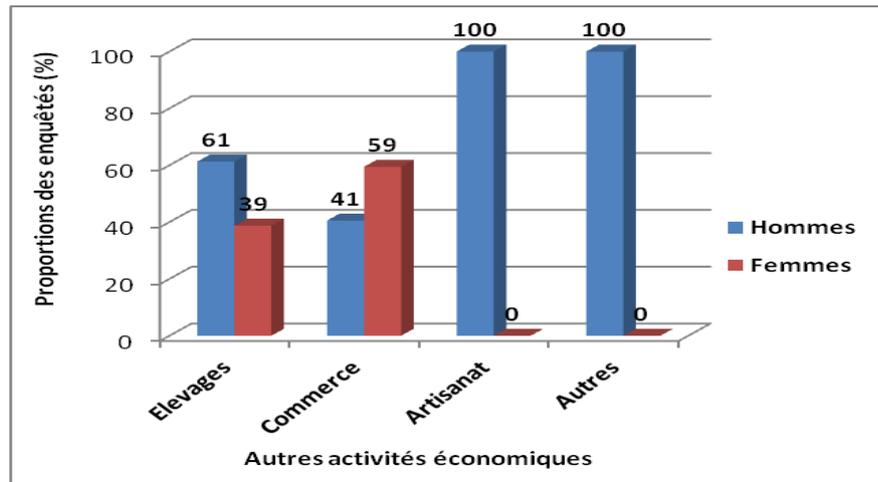
En effet, des activités économiques secondaires déclarées, l'élevage est le plus pratiquée dans la zone d'étude par rapport à l'échantillon enquêté et mobilise à lui seul plus de 82% des producteurs. Le commerce mobilise 24% des enquêtés et l'artisanat, 6%.

La répartition des enquêtés selon leur sexe dans les secteurs d'activités secondaires, montre que seuls l'élevage et le commerce mobilisent à la fois des hommes et des femmes. On note une prédominance d'hommes (61%) dans l'élevage contre 39% de femmes alors que le commerce est dominé par les femmes (59%) contre 41% d'hommes.

Ceci s'explique par le fait que la majorité des ménages ruraux au Togo pratiquent l'élevage qui se révèle comme leur deuxième source de revenus aux ménages.

La figure 8 suivante montre cette répartition dans laquelle l'artisanat et les autres secteurs (moto taxi, santé, etc) n'occupent rien que des hommes.

Figure 8: Répartition des proportions des enquêtés ayant une activité économique selon le sexe



Gnatoulouma TAKPA

Cependant, il s'agit le plus souvent d'un élevage extensif dominé par une aviculture et l'élevage de petits ruminants (ovins et caprins) de type traditionnel avec de faibles rendements malgré la qualité appréciable de ses produits. Ce qui limite énormément les capacités de cette activité secondaire à générer auprès de l'agriculture (principale activité des ménages), des ressources ou revenus susceptibles de contribuer significativement à répondre aux besoins des ménages et à soutenir les exploitations agricoles pour les rendre plus performantes et plus créatrices de valeurs. Ainsi, la faible diversification des activités est une contrainte économique à la CV mais jaune, surtout qu'elle n'aboutit pas aux activités capables de générer des investissements productifs dans la CV.

4.4 Accès aux facteurs de production

Seuls 33% des jeunes ont accès aux terres soit par donation ou par héritage, la location étant plus dominante. La superficie moyenne exploitée est 1,12 ha. La plus grande superficie exploitée est de 5 ha et la plus petite est de 0,1 ha. Seuls 40,7% des producteurs enquêtés disposent encore des terres et prévoient augmenter les superficies exploitées essentiellement à cause de la relation commerciale avec COOPAREM qui selon eux, est un marché rémunérateur sûr. Près de 94% des producteurs enquêtés ont accès aux semences certifiées. Bien que cette proportion soit assez élevée, plus de 70% trouvent que les semences sont encore chères. Plus de 80% des producteurs ont accès aux engrais relativement à temps mais à un prix seulement à la portée d'une minorité (34,13%).

Quant à la main d'œuvre au sein de la CV, bien qu'étant essentiellement salariée (62,9%), elle est difficile à trouver du fait de l'exode rural des jeunes vers les centres urbains ou de leur reconversion massive en conducteurs de moto-taxis. Assistée par la main d'œuvre familiale (37,1%), son coût assez élevé selon 86% des producteurs avec un coût moyen de 19 642 FCFA/ha pour une opération.

Ces résultats montrent le faible accès aux principaux facteurs de production (terre et intrants) surtout aux jeunes. Ils montrent également que la majorité des membres d'UROPCM sont de petits producteurs.

Le faible accès des producteurs aux facteurs de production est une contrainte qui limite la production et explique le fait que les quantités livrées soient en déca des prévisions contractuelles.

4.5 Caractéristiques socio-économiques des aviculteurs

Les aviculteurs enquêtés sont tous des hommes comme l'ensemble des aviculteurs membres de COOPAREM. Ils ont un âge moyen de 49 ans et le plus âgé a 60 ans alors que le plus jeune a 39 ans.

Ceci montre l'absence des jeunes et des femmes dans le secteur de l'aviculture moderne qui s'explique par le fait que ces derniers, bien que plus nombreux dans les centres urbains, n'ont souvent pas de moyens pour se lancer dans une telle activité qui exige un investissement initial assez important.

Tous les enquêtés sont éwé (ethnie dominante de la littorale) et 90% sont mariés alors que seulement 10% sont encore célibataires.

Par ailleurs, la taille moyenne des ménages avicoles des enquêtés est de 6,2 personnes avec 10 personnes comme effectif du ménage de taille la plus élevée contre 4 personnes pour le plus petit.

Dans l'ensemble, on trouve en moyenne 2,8 femmes par ménage soit 45,90% de la taille du ménage. Les femmes sont donc minoritaires dans les ménages avicoles enquêtés contrairement à la situation observée plus haut dans les ménages agricoles.

Concernant le niveau d'instruction, 40% des aviculteurs enquêtés ont le niveau secondaire (dont la moitié ont fait le lycée) et 60% ont le niveau supérieur. Ce qui montre que les aviculteurs sont largement plus instruits que les autres acteurs directs de la CV notamment les producteurs.

Comme activité économique, les aviculteurs membres de COOPAREM dans leur quasi-totalité, exercent l'aviculture moderne comme principale activité économique et professionnelle qui se révèle être le plus souvent, leur unique activité.

De cette situation socio-économique des aviculteurs, on note que l'absence des jeunes et des femmes est un handicap sérieux pour la pérennisation de la CV et sur la durabilité des retombées sur les aviculteurs et les communautés locales. En effet, l'absence des jeunes, couches sociales les plus aptes au renforcement de capacités, limite la productivité et l'innovation sous toutes ses formes dans les exploitations avicoles. L'absence des femmes limite la commercialisation des produits avicoles du fait de leur rôle prépondérant dans le marketing et la commercialisation des produits avicoles. En effet, la majorité des aviculteurs de COOPAREM ont comme marché, les femmes grossistes qui approvisionnent les détaillants. L'ensemble des aviculteurs interviewés individuellement ou en groupe sont unanimes que l'absence de négociations commerciales femme à femme limite beaucoup le

positionnement de COOPAREM sur le marché des produits avicoles malgré son avantage concurrentiel du fait de leurs produits innovants (œufs riches en acides aminés).

4.6 Analyse Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT)

Tout en ressortant à travers cette analyse les forces et faiblesses de la CV maïs jaune de même que les opportunités et menaces qu'offre l'environnement politico-économique du Togo, nous mettons l'accent sur comment cette CV utilise ses forces pour saisir les opportunités et minimiser les menaces.

Tableau 9: Analyse SWOT

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Pouvoir de négociation des acteurs entre eux et avec les PTF; - Acteurs directs assez organisés et disposant d'agrément de coopérative ou d'opérateur économique ; - Savoir-faire des producteurs et aviculteurs surtout les leaders (bonne connaissance des techniques culturales et d'aviculture) ; - Disponibilité des formateurs et cellules endogènes de producteurs de semences ; - Effectif de UROPCM en croissance : augmentation de près de 19% de 2012 à 2014 ; - Liens d'affaires forts entre les acteurs directs et indirects qui suscitent la confiance des PTF; - Confiance des structures financières; 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible nombre de producteurs participant aux ventes groupées (moins de 25% de l'effectif UROPCM) ; - Faible taux d'adoption des innovations techniques, donc rendement faible chez la majorité des producteurs ; - Faible représentation des jeunes et des femmes, vieillissement des membres des acteurs - Faible proportion d'aviculteurs s'approvisionnant au magasin de COOPAREM (moins de 50%) ; - Insuffisance dans le marketing opérationnel (surtout COOPAREM et ses membres) ; - Absence de partenariat public-privé capable tirer la demande de produits avicoles de COOPAREM;
Opportunités	menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Forte demande des aviculteurs en maïs jaune; - Subvention des engrais minéraux par l'Etat (jusqu'à 50%) ; - Déconcentration des magasins et boutiques d'intrants ; - Structures d'appui technique bien établies et décentralisées ; - Appuis aux CV par de nouveaux PTF notamment la GIZ; - Existence des IMF et banques capables d'accompagner financièrement les acteurs bien organisés; 	<ul style="list-style-type: none"> - Appui au développement et promotion de l'aviculture traditionnelle ; - Politique interventionniste de l'Etat en matière de sécurité alimentaire entraînant parfois, la baisse des prix du maïs blanc sur le marché ; - Éloignement des boutiques d'intrants nécessitant souvent le transport ; - Nouveaux entrants sur le marché du maïs jaune; - Utilisation de produits de substitution (soja, maïs blanc); - Consommation familiale en progression; - Le retard dans la mise en place des crédits

Source : Gnatoulouma TAKPA

La bonne organisation au plan régional en UROPCM et sa reconnaissance par l'Etat (agrément de coopérative) permet aux producteurs d'avoir accès facilement aux intrants subventionnés.

Les capacités organisationnelles des acteurs directs et le savoir-faire des leaders sont des facteurs permettant de tirer au maximum profit des services d'encadrement technique. Aussi, le pouvoir de négociation des acteurs maintient et renforce les liens d'affaires entre eux et favorise l'appui des PTF.

La diffusion des innovations techniques au sein des bases des acteurs directs à travers les formateurs endogènes permet d'améliorer les rendements, et rendre compétitifs les producteurs sur le marché face à la concurrence de maïs blanc et aux produits de substitution comme le soja.

L'achat groupé des intrants grâce à l'organisation des producteurs et aviculteurs leur permet d'alléger le transport du fait du gain en économie d'échelle par les fournisseurs d'intrants.

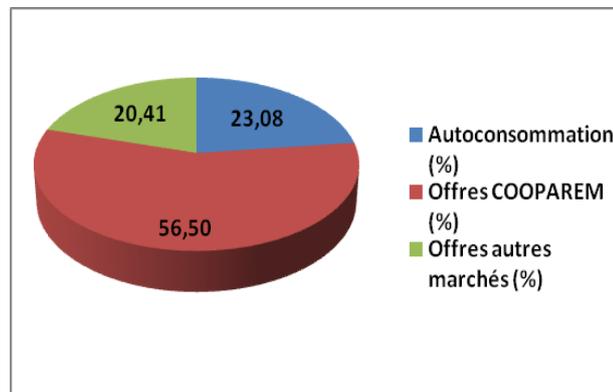
La confiance des PTF peut permettre de maîtriser les effets des appuis à l'aviculture traditionnelle à travers la recherche d'une symbiose entre les deux types d'aviculture.

La COOPAREM du fait de son organisation et de la confiance dont elle bénéficie des institutions financières et des PTF, peut être attrayante aux femmes qui opèrent dans l'aviculture moderne. Ce qui contribuera à renforcer le mix-marketing de COOPAREM et ses membres pour un meilleur positionnement sur le marché togolais des produits avicoles.

4.7 Analyse de l'offre et de la demande dans la chaîne de valeur

Selon les informations reçues en focus group, lorsque le PEA maïs jaune avec sa chaîne de valeur naissait en 2008, les besoins de COOPAREM en maïs jaune étaient estimés à environ 3 000 tonnes. Actuellement, le niveau de la demande est fonction de l'engagement des membres de COOPAREM à s'approvisionner auprès du magasin central, du prix sur le marché des produits de substitution notamment le maïs blanc, le soja, etc. Loin de satisfaire la demande, l'UROPCM majoritairement composée de petits producteurs, ne contractualise généralement que sur de petites quantités jusqu'alors 400 tonnes.

Figure 9: Répartition de la production du maïs jaune

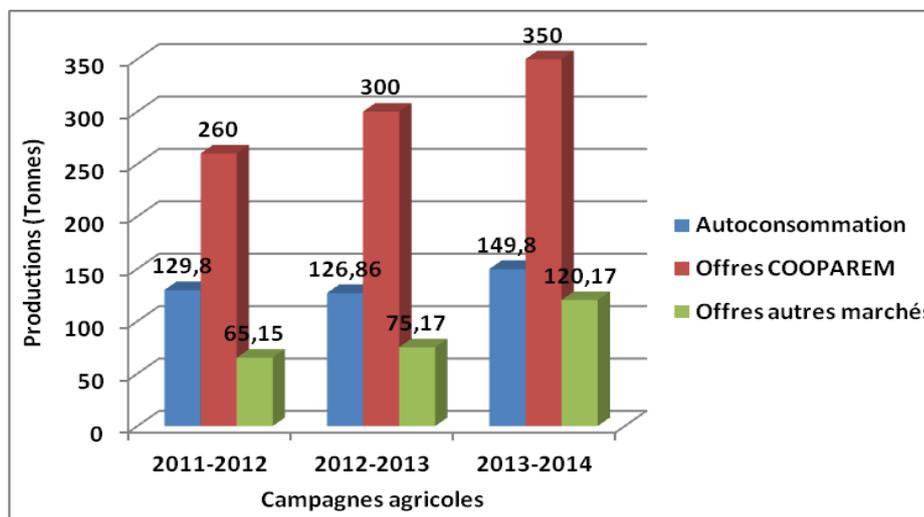


Source : Gnatoulouma TAKPA

Selon nos enquêtes, l'offre du maïs jaune représente 56,50% de la production issue des producteurs qui participent effectivement à la vente groupée comme le montre la figure 9.

Malgré que l'offre soit relativement élevée en termes de proportion, elle reste globalement faible (moins de 12% de la demande). Ceci s'explique par le fait que non seulement des parts de plus en plus importantes sont consacrées à l'autoconsommation mais aussi et surtout vendues sur d'autres marchés comme le précise la figure 10 suivante.

Figure 10: Evolution des offres dans le temps



Source : Gnatoulouma TAKPA

Cette situation montre clairement que l'offre du maïs jaune, principal produit échangé dans la CV étudiée, est conditionnée par des facteurs tels que le prix, le délai d'enlèvement des produits et du paiement. Le prix est particulièrement l'élément le plus déterminant de l'offre. Selon la quasi-totalité des producteurs enquêtés individuellement ou en groupe, un meilleur prix négocié lors de la contractualisation avec COOPAREM, les motive davantage non seulement à produire mais aussi à livrer l'essentiel de leur production à l'UROPCM en vue de la vente groupée. Aussi, la proportion des producteurs participant effectivement à la vente groupée, les rendements encore faibles (en moyenne 1,52 t/ha) observés chez la majorité (plus de 75%) de petits producteurs membres des UOPC limitent la production et donc l'offre.

Par rapport à ces trois facteurs, la quasi-totalité des producteurs et aviculteurs enquêtés déclarent être insatisfaits à cause de l'irrespect des engagements et des prix encore faibles.

Ces facteurs (prix, délai d'enlèvement des produits et paiement) constituent des contraintes ou obstacles surtout économiques qui limitent la création des valeurs aux principaux acteurs de la CV maïs jaune. Tous les acteurs de la CV maïs jaune sont unanimes que ces facteurs bloquent souvent les négociations entre eux et détériorent sérieusement la qualité de leurs relations d'affaires.

Cependant, la majorité des producteurs et des aviculteurs affirment que l'existence des relations d'affaires entre eux marquées par des contrats de production et de commercialisation (en début de campagne), est un énorme avantage pour eux car cela les met à l'abri des fluctuations des prix sur le

marché. Aussi, cela les pousse vers des innovations techniques et incrémentales nécessaires à l'amélioration des rendements, à des produits qualitativement différenciés et à la maîtrise des coûts. C'est le cas de la gestion intégrée de la fertilité des sols, l'agro-écologie, intégration du maïs jaune à la provende, etc qui sont des innovations en pleine adoption par les producteurs et aviculteurs. Ainsi, ils s'en sortent plus compétitifs et mieux positionnés sur ce marché marqué par une rude concurrence. Aussi, ces relations d'affaires permettent-elles de renforcer le mécanisme d'accès aux intrants, aux crédits et d'inciter les appuis des structures techniques menant ainsi à un développement local inclusif.

4.8 Projet de renforcement du pôle d'entreprise agricole maïs jaune

4.8.1 Contexte et justification

Nos recherches nous ont permis de nous rendre compte que bien que les relations d'affaires au sein de la CV maïs jaune améliorent le niveau de vie de ses acteurs et participent positivement au développement économique de leurs localités, elles sont de plus en plus marquées par des contraintes socio-économiques notamment le non respect des engagements et la problématique du prix, etc qui bloquent souvent les négociations entre les acteurs. Ce qui menace la compétitivité des acteurs et la durabilité du PEA maïs jaune qui intègre la CV étudiée et limite le développement local déjà fragile au Sud-Togo. C'est pourquoi, nous proposons à l'issue de notre étude, un projet de renforcement du PEA maïs jaune au Sud-Togo dont la conception détaillée sera l'œuvre du chef de projet.

4.8.2 Cibles et consistance

Ce projet ciblera beaucoup plus les principaux acteurs (producteurs et aviculteurs) mais aussi les commerçants et consommateurs finaux des produits avicoles au bout de la chaîne.

Il va surtout consister en des appuis aux innovations organisationnelles et de processus pour la production aussi bien dans les champs que dans les fermes avicoles et des innovations de produits. Aussi, un marketing organisationnel des commerçants grossistes des produits avicoles et une sensibilisation des consommateurs sur les vertus nutritives et sanitaires des œufs produits à base de la provende à maïs jaune, seront pris en compte.

4.8.3 Financement et gestion du projet

Le projet sera soumis à la GIZ⁵ avec 20% du budget en charge des acteurs de la CV maïs jaune. Il sera basé à la cellule technique d'UROPCM et mis en œuvre par une équipe pluridisciplinaire (agronomes, zootechniciens, commerciaux, etc) avec à sa tête, un spécialiste en gestion de projets.

⁵ GIZ développe les CV au Togo dans le cadre de la récente reprise de la coopération bilatérale entre le Togo et le l'Allemagne

4.8.4 Cadre logique

Il est présenté au tableau ci dessous et donne les objectifs et les résultats attendus.

Tableau 10: Cadre logique du projet de renforcement du PEA maïs jaune au Sud-Togo

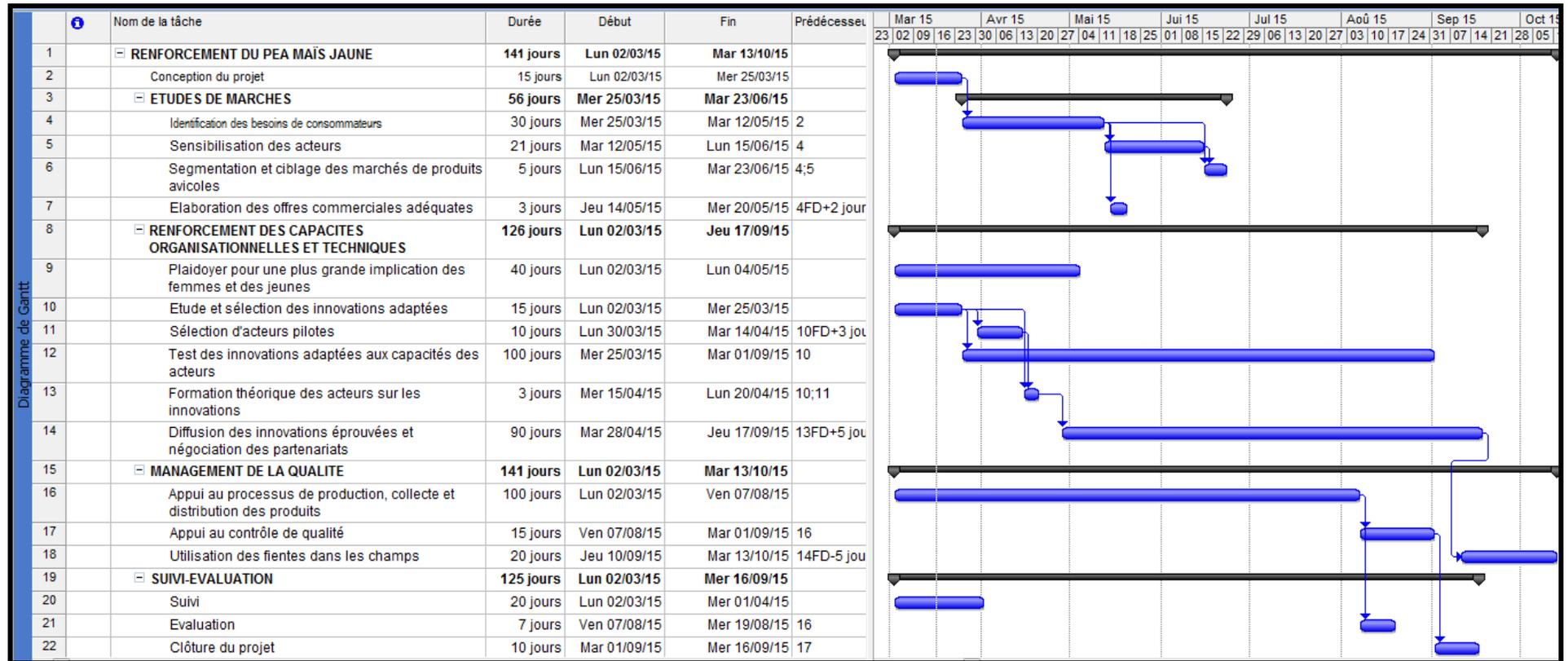
	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables	Sources de vérification	Hypothèses
Objectif global	Améliorer la durabilité de la chaîne de valeur maïs jaune et la compétitivité de ses acteurs	Durée des relations d'affaires et variation des montants de transaction	Rapport du projet et de suivi-évaluation Statistiques agricoles	Financement du projet
Objectifs spécifiques	Redynamiser les organisations et innover dans les techniques de production pour réduire les coûts ; Renforcer et améliorer les acquis en termes de relations et qualité de produits ; Valoriser et échanger les sous-produits d'aviculture (fientes) au sein de la chaîne.	Taux d'amélioration des UOPC et COOPAREM, des femmes et des jeunes mieux impliqués dans la CV Nombre de nouvelles techniques de production ; Taux de satisfaction des acteurs ; Quantité de fiente échangées et valorisée ;	Comptes d'exploitation des acteurs ; Rapports des structures d'appui technique	
Outputs	Des innovations techniques introduites dans la production améliorent les rendements tout en réduisant les coûts ; La qualité des produits s'améliore et les relations inter-acteurs se sont renforcées Les sous produits de production agricole et avicole comme les fientes et les résidus végétaux sont valorisés et échangés.	Nombre de nouvelles techniques, le niveau des rendements, taux de réduction des coûts ; Perception des acteurs sur les produits et proportion de personnes satisfaites parmi les acteurs ; Quantité de sous produits valorisés et échangés	Rapports d'activité des UOPC Rapports d'activités d'UROPCM et COOPAREM	
Inputs	30 050 euros	Somme utilisée sur le financement reçu	Etats financiers, comptes en banques	

Source : Gnatoulouma TAKPA

4.8.5 Activités et planning

Les activités du projet et leurs périodes de réalisation sont présentées par la figure 11 ci-dessous.

Figure 11: Planification du projet de renforcement du PEA mais jaune



Source : Gnatoulouma TAKPA

Conclusion

Les chaînes de valeur agricoles deviennent de plus en plus des modèles de développement inclusif au plan local. Le présent mémoire qui porte sur « *analyse d'une chaîne de valeur dans la filière céréalière et de ses effets sur le développement local : cas du maïs jaune au Sud-Togo* » contribue à l'éveil de conscience sur le rôle joué par ces modèles dans la vie des communautés locales et sur le développement de leur milieu. C'est donc une communication supplémentaire sur la pertinence des approches CV dans le contexte actuel de lutte contre la pauvreté surtout en milieu rural. Aussi, se veut-il un outil d'aide à la décision en matière de stratégie de développement économique local.

Nos recherches se sont inscrits dans un contexte récurrent de la famine et de la pauvreté en Afrique subsaharienne notamment au Togo malgré les interventions des projets de développement avec le soutien des PTF. Elles touchent la problématique des approches de mise en œuvre des projets et montrent que les approches CV sont novatrices et porteuses d'une dynamique de développement local.

Notre objectif a été de ressortir les effets de la CV maïs jaune sur le niveau de vie de ses principaux acteurs et sur le développement socio-économique des localités de base après une analyse de la chaîne. Cet objectif a été atteint dans la mesure où cette étude élucide les principaux acteurs directs (UROPCM, COOPAREM) et indirects (structures d'appui technique et financier), analyse les relations d'affaires entre ces acteurs et en ressort les effets positifs sur la vie des principaux acteurs qui de ce fait participent davantage au développement de leurs localités.

Les résultats de cette étude ont été obtenus à partir de l'analyse des données quantitatives et qualitatives collectées auprès des acteurs directs et indirects. Ils montrent que les relations d'affaires entre les acteurs les poussent à l'innovation et à la compétitivité tout en leur générant des revenus soutenus qui améliorent leurs conditions de vie et leur permettent de participer de plus en plus au développement des services locaux.

Ce qui répond à notre question de recherche « Comment la chaîne de valeur maïs jaune au Sud-Togo améliore-t-elle les revenus des acteurs de la filière »?

Notre unique hypothèse pour cette étude « *La mise en place d'une chaîne de valeur pour le maïs jaune au Sud-Togo a des retombées positives sur les acteurs et les communautés locales* », est donc vérifiée.

Les relations d'affaire entre les acteurs directs reposent essentiellement sur les échanges de produits donc l'achat et le vente groupée du maïs jaune et sont favorisées par une organisation coopérative interne relativement bonne d'UROPCM et COOPAREM qui de ce fait, bénéficient de la confiance des structures d'appui technique et financier.

Cette organisation coopérative forte et interne aux acteurs, est l'une des principales forces de la CV relevée par l'analyse SWOT et qui permet à cette CV de saisir les multiples opportunités notamment la forte demande des aviculteurs, l'appui des PTF, etc que lui offre l'environnement économique du Togo et d'en réduire les menaces. En effet, notre étude montre que la CV maïs jaune est menacée par la promotion de l'aviculture traditionnelle, la baisse des prix des produits concurrents ou de substitution, etc qui peuvent être aggravées par les faibles proportions des producteurs et aviculteurs réellement impliqués et une quasi-absence d'un mix-marketing de COOPAREM en termes de faiblesses.

L'analyse des caractéristiques socio-économiques des principaux acteurs directs notamment les producteurs et les aviculteurs montrent que la CV maïs jaune souffre de contraintes d'ordre socio-économique. Il s'agit entre autres de la faible proportion des jeunes et des femmes dans les UOPC qui deviennent donc vieillissantes, le faible niveau d'instruction surtout chez les femmes, forte proportion des dépenses de ménages au détriment des investissements dans les exploitations surtout agricoles, la faible diversification des activités sauf l'élevage extensif chez les producteurs, l'accès difficile des jeunes et des femmes aux facteurs de production, etc qui limitent la création de la valeur au sein du PEA maïs jaune en réduisant fortement les capacités techniques et économiques d'innovation des acteurs. Par ailleurs, le prix et le non respect des engagements (délais de livraison du produit, de son enlèvement et de paiement), constituent aussi d'importantes contraintes surtout économiques qui ralentissent sérieusement la création de valeur pour l'ensemble des parties prenantes et menacent même le développement de la CV.

En vu de rendre plus durables, les relations d'affaires entre les acteurs et améliorer ainsi les capacités de la CV maïs jaune à impulser davantage le développement local, nous suggérons de :

- ✓ redynamiser les OP à la base en privilégiant les femmes et les jeunes surtout lettrés dans les choix, la prise de décision et l'accès aux facteurs de production ;
- ✓ tenir compte de l'aspect qualité dans tout le processus et aller vers les innovations techniques et organisationnelles réductrices des coûts de revient en vu de faciliter les négociations de prix entre les acteurs ;
- ✓ négocier des partenariats avec des agro-industries, de grands hôtels ou de restauration.

Toutefois, cette étude a des limites relatives d'une part aux limites des outils d'analyse utilisés. Le fait d'avoir privilégié dans l'échantillonnage, les acteurs impliqués effectivement à la vente groupée de maïs jaune, est un biais qui a peut-être privé l'étude de certaines informations pertinentes sur les contraintes. Enfin, notre étude ouvre des perspectives d'analyse de ce genre dans d'autres filières agricoles du pays pour montrer effectivement l'importance des approches CV dans le développement durable au niveau local et en améliorer les stratégies.

Références bibliographiques

- Acheroy C. et Hadjaj-Castro H., (2007). « Fiche 1A – Méthode SWOT », COTA ASBL, Bruxelles.
- AFAFO, (2011). *Les organisations paysannes innovent pour se positionner dans les chaînes de valeur africaines, Recueil des expériences des producteurs des grands lacs de l'Afrique centrale*, Kigali, 79 p.
- 3IAD, (2012). *Méthodologie : l'approche de la chaîne de valeur*, <http://www.3adi.org/methodologie-approche-de-la-chaine-de-valeur>, consulté le 31/07/2014.
- Banque Mondiale, (2008). *World development report, agriculture for development*, Washington D.C., 384 p.
- Banque Mondiale, (2010). *Rapports d'analyse de programmes nationaux d'observation de la pauvreté et du Groupe de recherche sur le développement*, Washington D.C.
- BIT, (2006). *A practical guide to mainstreaming gender analysis in value chain development*, Geneva, 113 p.
- Boone P., Stathacos Charles J.D., et Wanzie R. L., (2008). *Evaluation sous-régionale de la chaîne de valeurs du maïs, rapport technique ATP n°1*, Bethesda, MD: projet ATP, Abt Associates Inc, 73 p.
- Cambel I. H., Magsalin M. P., (1990). « Evaluation of yellow corn and quality protein maize in feed ration for broilers », *USM college of Agricultural Research Journal (Philippines)*, p. 40-46.
- CE, (2011). *Analyse et développement des chaînes de valeur inclusives pour appuyer les petits producteurs à accéder aux marchés agricoles*, Note d'information, 34 p.
- CEA/BSR-AO, (2012). *Intégration régionale en Afrique de l'Ouest : les chaînes de valeur régionales en Afrique de l'Ouest pour intégrer et transformer le secteur agricole*, ECA-WA/BOOK/2012/02, Niamey, 90 p.
- CIMMYT, (2000). « Prix mondial de l'alimentation va aux créateurs d'un maïs protéique », *Biotechnologie-Programme d'information du département d'Etat des Etats-Unis*, Washington.
- CIMMYT, (2001). *Progress report: the improvement and promotion of quality protein maize in selected developing countries*, Mexico-city.
- Cordova H. et al., (2000). « Hybride combinant la capacité et la performance des rendements en protéines du maïs tropical qualité lignées »
- Defourny J., Develterre P. et Fonteneau B., (1999). *Economie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Bruxelles, p. 25 – 50.

- Diallo T., (2010). « Contrainte au clustering de la vallée d'aluminium au Québec », *Centre de Recherche sur le Développement Territorial (CRDT)*, Université du Québec à Chicoutimi (UQAC), 11 p.
- Direction Nationale de la Météorologie, (2013). *Situation sur la pluviosité du Togo*, Lomé, 2p.
- Drews J. E., Moody N. W., Speer V.C., Ewan R. C., (1969). *Nutritional value of opaque 2 corn for young chicks and pigs*, *J. Nutr.*, p. 537-541.
- DGSCN, (2010). *Recensement général de la population et de l'habitat, résultats définitifs*, Bureau central du recensement, Lomé, 47 p.
- DSID, (2012). *Situation de référence des projets du PNIASA, organisation paysanne au Togo, rapport définitif*, Lomé, 31 p.
- Durufié G., Fabre P. et Yung J. M., (1988). *Les effets sociaux et économiques des projets de développement rural, manuel d'évaluation*, Ministère de la coopération, Paris, 201 p.
- FAO, (2005). « Addressing marketing and processing constraints that inhibit agrifood exports, A guide for policy analysts and planners », *FAO Agricultural Services Bulletin 60*, Rome.
- FAO, FIDA, PAM, (2013). *Etat de l'insécurité alimentaire dans le monde, les multiples dimensions de la sécurité alimentaire*, Rome, 4 p.
- FAO, FIDA et BIT, (2010). « Développement de la chaîne de valeur agricole : menace ou opportunité pour les femmes ? Note d'orientation n°4 sur le genre et l'emploi rural », *Revue Gender PATHWAYS OUT OF POVERTY*, Rome.
- Fontan J. M., Klein J-L. et Levesque B., (2003). *Reconversion économique et développement territorial. Le rôle de la société civile*, Sainte Foy, Presses de l'université de Québec, 340p.
- Fontan J. M., Klein J-L. et Tremblay D. G., (2005). *Innovation socio-territoriale et reconversion économique : cas de Montréal*, Harmattan, Paris.
- Gerreffi G., (1994). *The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks, commodity chain and global capitalism*, (eds), paeger, New York, p. 95-122.
- Guézéré A., (2010). « Petites et moyennes villes et développement local au Togo : quelle nouvelle armature urbaine au service de l'espace rural », *N-AERUS IX Urban knowledge in cities of the south*, 14 pages.

- Hobson E. W., (2012). « Le potentiel des approches basées sur les chaînes de valeur pour le développement économique local en Afrique », *local economic development network for africa, Partage d'expertise pour la croissance*, édition n°2, Addis-Abeba, 9 p.
- IFDC, (2010). *Etude de deux cas sur les pôles d'entreprises agricoles du projet 1000s+ au Togo : rapport provisoire*, Lomé, 49 p.
- IFDC, (2012). *Amélioration du secteur agricole africain, actualité des travaux et progrès de l'IFDC*, rapport d'activité, volume 37, N°4, Alabama-USA, 72 p.
- Kaplinsky R., (2000). « Globalisation and unequalization: what can be learned from value chain analysis? », *Journal of development studies*, vol 37, 14 p.
- Kaplinsky R. et Morris M., (2000). *A handbook for value chain research*, London, IDRC, 113 p.
- Kivi K., (2008). *Les effets économiques du maïs jaune «Pool 18 QPM» sur la production des œufs*, mémoire d'ingénieur agronome : agroéconomie, Ecole Supérieure d'Agronomie/Université de Lomé (ESA/UL), 63 p.
- Koffi-Tessio M. E., (2010). *Expériences positives autour des exploitations familiales : cas de la filière maïs au Togo*, LARPSAD/CTOP, Lomé, 68 p.
- Maatman A. et al., (2011). *Systèmes et entreprises agricoles compétitifs (CASE) : une approche au niveau local du développement de l'agro-industrie en Afrique sub-saharienne, volume 1 : cadre de référence et premières expériences*, Accra, 142 p.
- MAEP, (2003). *Rapport national sur état des ressources génétiques au Togo, premier rapport/Togo*, Lomé.
- Miller C. et Jones L., (2013). *Financement des chaînes de valeur agricoles : outils et leçons*, Rome, 216 p.
- Mintzberg H., Ahlstrand B. et Lampel J., (1999). *L'exploration des grands courants de la pensée stratégique*, Safari en pays stratégie, Edition village mondial, Paris.
- Missohou A. (2008). *Conférence électronique sur l'aviculture en Afrique : Rapport Togo*, Lomé.
- Ntsama E. S. et Kamgnia D. B., (2008). *Determinants of adoption of improved varieties of Maize in Cameroon : case of CMS 8704*, university of Yaoundé 2-Soa.
- Ould Mohamed-Abdellah B., (2009). *Financement du développement local : étude sur l'impact des fonds locaux de développement*. Mémoire de Master : gouvernance et management public, Université Senghor, Alexandrie (Egypte).

Porter M. E., (1986). *Avantage concurrentiel*, Inter-Edition, Paris, 647 p.

Porter M. E., (2008). « The Competitive Advantage of Nations, On Competition, Updated and Expanded Edition », Boston, Havard Business School Publishing, 544 p.

Rosenfeld S. A., (1997). « Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development », *European Planning Studies*, 5:1, 3-23.

Sanogo Y. et Assogba Y., (2003). « Evolution du développement local et de l'économie sociale et populaire au Togo », *cahier collectif sur la création de richesses en contexte de précarité : expériences de l'Afrique de l'Ouest*, Université de Quebec à Outaouis, 96 p.

Sbusuban C. P., Olanday P. O., Cambel I. H., (1990). « Advantages of quality protein maize (QPM) in broiler ration », *USM Reseach and development journal* 1, p. 5-17.

Vachon B. et Coallier F., (1993). *Le développement local : théorie et pratique, Réintroduire l'humain dans la logique de développement*, Boucherville, Gaëtan Morin, ISBN 2-89105-479-2, 331 p.

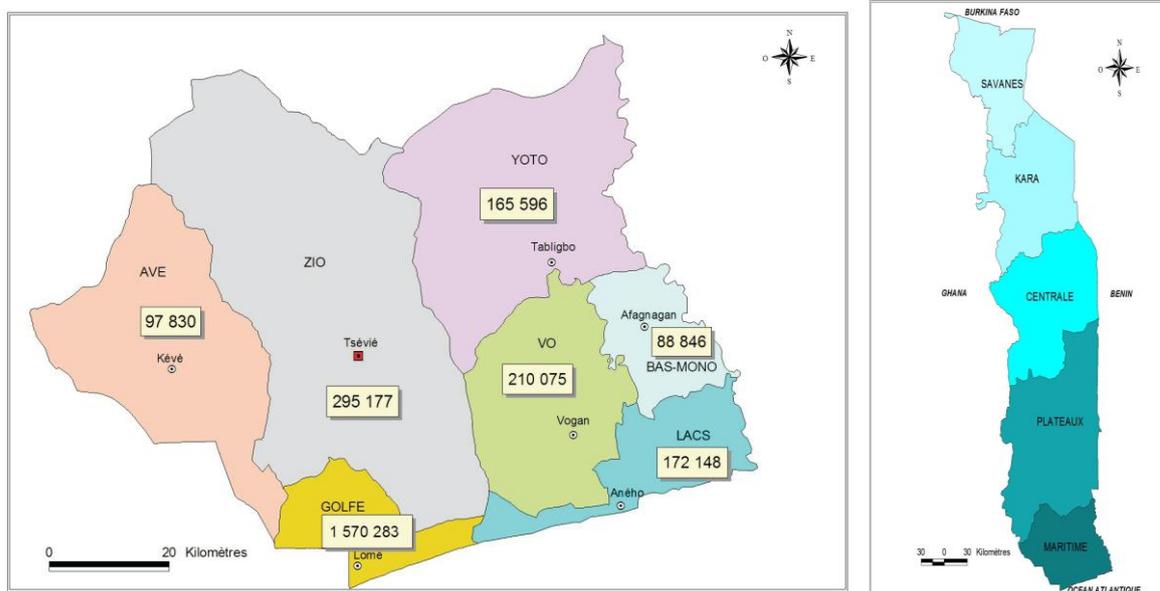
Wade I., (2009). *Système d'information de marché, coordination et gestion des risques dans les filières agricoles : cas des produits maraîchers au Sénégal*. Thèse de doctorat : Agroéconomie, Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie/Université Montpellier I (France), 212 p.

Zhai S. W. et Zhang M. L., (2007). *Comparison of true metabolisable energy and true amino acid availability between normal maize and quality protein maize (Shandan 17), short communication*, 6 pages, <http://www.aspajournal.it/index.php/ijas/article/view/ijas.2007.289/156>, consulté le 19/07/2014.

Zhai S. W., (2002). *Evaluation et utilisation alimentaire du maïs Zhong Dan 9409 de protéine de qualité en alimentation des pondeuses*, Mémoire de MSc : Agriculture et Sylviculture, Shaaxi 712100, université du Nord-ouest des Science et technologies, République populaire de Chine.

Annexe 1 : Zone d'étude

Région maritime du Togo avec les préfectures de base des UOPC productrices du maïs jaunes touchées par nos enquêtes et leurs populations



Source : DGSCN/RGPH, 2010

Annexe 2: Liste des documents analysés

1. Evaluation sous-régionale de la chaîne de valeur maïs, rapport technique du projet Agribusiness and Trade Promotion n°1 : préparé par Peter Boone, Charles J.D. Stathacos, et Rose Lum Wanzie, pour le compte du projet ATP publié par USAID en 2008.
2. Les organisations paysannes innovent pour se positionner dans les chaînes de valeur agricoles, recueil des expériences des producteurs de la région des Grands Lacs d'Afrique Centrale publié dans AGRIPROFOCUS conjointement par IFDC, KIT, Agriterra, et Center for innovation development en 2011.
3. Bâtir l'entrepreneuriat paysan au Mali, les enseignements tirés des coopératives agricoles appuyées par le programme de développement économique rural de la région de Koulikoro, document élaboré par la SNV, 2011.
4. Analyse de la chaîne de valeur du secteur anacarde, Initiative Cajou Africain (iCA) réalisé et publié par la GIZ (en coopération avec ACA, TechnoServe, FAIRMASUPPORT) en Février 2010.

Annexe 3 : Structure complète et détaillée de l'échantillon de producteurs de maïs jaune enquêtée dans la région maritime/Togo

Préfectures	Villages/Cantons	UOPC	Nombre de producteurs		
			Hommes	Femmes	Total
Vo	Badougbé	UGVD	1	0	1
	Togoville		1	0	1
	Agnrokopé		0	1	1
	Togoville		1	0	1
	Kossidamé	UGVGTE-VECO	3	1	4
	Lomnava	UGVON	1	0	1
Bas-mono	Todomé	UGVD	2	0	2
	Zoti-Hoganou	Coop CA	1	0	1
	Attitogon	Agblényo	3	1	4
		Coop CA Main ds la main	8	12	20
	Djonoukouvé	Coop CA Yayra	1	0	1
	Afagnan		1	0	1
	Sékponakopé		1	12	13
	Tannou	Coop CA Main ds la main	15	5	20
	Aklakou		1	0	1
Lac	Aklakou	Coop CA Agblényo	1	0	1
	Yovovikondji	UGGA-S	5	3	8
	Anfoin		2	0	2
	Glidji		1	0	1
Yoto	Tchékpo-Dévé	Coop CA Assilassimé	6	3	9
	Gboto		1	0	1
	Yotokopé (Tové)		15	9	24
	Attiha		1	0	1
	Kouvé-Gboli		2	4	6
	Kinikondji		3	1	4
	Essè-Zogbédji		3	1	4
Avé	Avé	UGVA	5	0	5
	Avédomé		1	3	4
	Avévoïn		2	0	2
	Yoméitchin		1	0	1
	Zogbékopé		1	0	1
Zio	Agbélouvé	UGPCCA	4	0	4
Total		10	94	56	150

Source : résultats de l'enquête

Annexe 4 : Questionnaire

1. Zone d'étude

Région :Préfecture :

Canton :Village :

Groupement(OPC) :Union (UOPC) :

Présence d'infrastructures rurales :

Ecole primaire Collège Lycée Dispensaire

Magasins de stockage Boutique d'intrants Pistes rurales praticables

Autres Préciser:.....

PRODUCTEURS et UROPCM

2. Identification de l'enquêté :

Nom et prénom :

Age :(années révolues)

Sexe : M F

Ethnies : Ewé Kabyè Autres

Situation matrimoniale : Célibataire Marié Divorcé Veuf

Niveau d'instruction : Non instruit Primaire Collège

Lycée Etudes supérieures Alphabétisation fonctionnelle

Formation Professionnelle Préciser:.....

Êtes-vous chef de ménage ? Oui Non

Si oui, nombre de personnes à charge : _____/ dont _____/femmes

Nombre de personnes dans le ménage travaillant dans l'exploitation : _____/

Menez vous autres activités? Oui Non

Si Oui, lesquelles ? Elevage Commerce Artisanat Autres

Préciser:.....

Quelle est votre principale activité ?

3. Description de l'exploitation

3.1. Facteur de production :

Terre

Mode d'accès à la terre : Location Héritage Donation Achat

Coût moyen de location/achat de terrain rural (FCFA/ha) :

Campagnes agricoles	2013-2014	2012-2013	2011-2012
Location			
Achat			

Superficies emblavées lors des trois (3) dernières campagnes :

Campagnes agricoles	2013-2014	2012-2013	2011-2012
Superficies (ha)			

Envisagez-vous augmenter vos superficies les campagnes prochaines ? Oui Non

- Si oui, pourquoi ? Existence de marché sûr et rémunérateur (COOPAREM)

Contribuer à la durabilité de la relation UROPCM et aviculteurs Disponibilité de terres et de moyens

Autres Préciser.....

- Si non, pourquoi ? Manque de terre Insuffisance de moyens

Pas de débouchés sûrs Prix des aviculteurs non intéressant

Autres Préciser.....

Travail

Quel type de main d'œuvre utilisez-vous dans votre exploitation ? Main d'œuvre familiale

Main d'œuvre salariale Autre

Comment trouvez-vous la main d'œuvre salariale ? Faible Moyenne Forte

Si elle est faible, pourquoi ?.....

Evaluation de la main d'œuvre

Opérations	Défrichage	Labour	Semis	Sarclage	Epannage d'engrais	Récolte	Transport et autres
Coûts (FCFA)							

Comment trouvez-vous le coût de la main d'œuvre ? Trop cher Abordable

Moins cher

3.2. Intrants

3.2.1. Capital

Comment financez-vous vos activités ? Fonds propres Crédits

Revenus sur exploitations Autres Préciser :.....

Si c'est par crédit, quel montant en moyenne obtenez-vous par campagne ? _____ FCFA

Durée de remboursement : _____ /

Quelles est généralement le taux d'intérêt ? _____ /

Comment trouvez-vous ce taux d'intérêt ? Très élevé Abordable

Quelles sont les institutions financières qui vous octroient le crédit ?.....

Si non, pourquoi n'avez-vous pas accès aux crédits ? Taux d'intérêts élevés :

Pas de microfinance dans la localité Autres Préciser :.....

3.2.2. Semences

Comment obtenez-vous les semences ? UROPCM CAGIA Autres

Préciser :

Recevez-vous à temps les semences ? Oui Non

Comment appréciez-vous la qualité des semences ? Bonne Mauvaise

Campagnes	2013-2014	2012-2013	2011-2012
Quantités (Kg)			
Prix du Kg (FCFA)			

3.2.3. Engrais

Comment vous vous approvisionnez en engrais ? Individuellement En groupe par l'OPC via l'UROPCM Autres Préciser :

Quels sont les types de fertilisants que vous utilisez ? NPK Urée

Autres.....

Quantité et prix d'engrais utilisés

Campagnes		2013-2014	2012-2013	2011-2012
Quantités (sacs)	NPK			
	Urée			
Prix/sac de 50kg (FCFA)				

Etes-vous satisfait des résultats de l'utilisation des engrais ?

Oui Non Si non, pourquoi ?.....

Les engrais vous sont-ils fournis à temps ?

Oui Non Si non, pourquoi ?.....

Comment jugez-vous les prix des intrants ?

Appréciations	Elevé	Acceptable	Bon
Semences			
Engrais			

Avez-vous des difficultés d'approvisionnements en intrants ?

Oui Non

Si oui, lesquelles?.....

Quelles solutions préconisez pour palier à ces difficultés ?.....

4. Offre et prix de vente du maïs jaune

4.1. Production

Etes-vous régulièrement informés et sensibilisés sur la signature de contrat de commercialisation du maïs jaune avec COOPAREM (aviculteurs) ? Oui Non

Quantité de production et autoconsommation du maïs jaune

Campagnes	2013-2014	2012-2013	2011-2012
Production (tonnes)			
Autoconsommation et autres			
Quantité livrée aux aviculteurs (tonnes)			
Quantité livrées aux autres marchés			

Selon vous, pourquoi les quantités livrés aux aviculteurs sont faibles par rapport aux quantités promises dans les contrats signés ?

Faible production Forte autoconsommation Vente sur le marché aux commerçants Autre Préciser.....

Cultivez-vous d'autres spéculations ? Oui Non

Si oui, les citer par ordre de priorité.....

Y a-t-il une autre culture qui vous rapporte plus de revenus que le maïs jaune ?

Oui Non Si oui, laquelle et pourquoi selon vous, elle vous rapporte plus de revenus ?.....

L'existence du contrat liant les producteurs de maïs jaune et les aviculteurs vous incite t-elle à offrir d'avantage le maïs jaune ? Oui Non

Pourquoi ?.....

Selon le contrat, quand est-ce que vous devez être payé après la livraison aux aviculteurs ?.....

Après la livraison, est ce que le délai de paiement est respecté selon les termes du contrat ?

Oui Non

Si non, cela ne vous décourage pas par rapport à la quantité que vous avez prévue livrée aux aviculteurs au cours de la prochaine campagne ? Oui Non

Quels sont les conséquences (problèmes) qu'entraîne le retard de paiement par les aviculteurs sur la vie de votre ménage et vos activités ?

Comment gérez vous ces problèmes ?.....

Etes-vous satisfait du mode de paiement des aviculteurs ? Oui Non

Si non, pourquoi ?.....

Si oui, pourquoi ?.....

La période d'enlèvement des stocks de maïs jaune par les aviculteurs dans vos magasins sont-elles respectées ? Oui Non

Si non, que faites vous ? Vente au marché livraison aux bonnes femmes

Consommation Conservation Autres Préciser.....

Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à commencer par produire le maïs jaune ?.....

Que pensez-vous qu'on peut faire pour lever toutes sortes difficultés de production et de commercialisation du maïs jaune ?.....

En quoi, le partenariat avec les aviculteurs vous est-il bénéfique ?

Marché sûr Revenu obtenu de façon globale obtention de crédits

Appui technique Autres :.....

A quoi vous servent les revenus globaux de la vente du maïs jaune aux aviculteurs ?

Financer l'éducation/formation professionnelle des membres du ménage Soins de santé du ménage

améliorer l'habitat Réinvestir dans les exploitations Investir dans d'autres

AGR Investir dans les innovations techniques amélioratrices de rendements Autres

Préciser :.....

Quelles sont vos réalisations grâce à la commercialisation du maïs jaune ?

4.2. Prix

Comment jugez-vous le prix de vente du maïs jaune ?

Faible Acceptable Bon

Etes-vous satisfaits du prix négocié par l'UROPCM avec les aviculteurs ? Oui

Non

Est-ce qu'une augmentation du prix de vente du maïs jaune vous incite à augmenter la quantité offerte aux aviculteurs ? Oui Non

Si non, pourquoi ?.....

Si oui, comment allez-vous prendre pour y arriver ? Accroissement de la production

Réduction de l'autoconsommation Autre :.....

Evolution des prix moyens (FCFA) du maïs blanc et du soja

Produits	Minimum	Maximum	Moyenne
Maïs blanc			
Soja			
Culture la plus rentable qu'avait évoqué l'enquêté dans 4.1.			

Comment l'évolution du niveau des prix du maïs blanc et du soja agit sur vos décisions d'offre du maïs jaune ?.....

.....
4.3. Vente

Comment appréciez-vous le système de commercialisation (vente groupée) adopté par l'UROPC/M ?

Bon Acceptable Mauvais

Pensez-vous que l'opération « vente groupée » de maïs jaune est meilleure que la vente individuelle ?

Oui Non

Pourquoi ?.....

.....
Si Oui, quels sont selon vous, les avantages de la vente groupée?.....

.....
Rencontrez-vous des difficultés avec ce mode de commercialisation ?

Oui Non Si oui, lesquelles ?.....

.....
Et selon vous, comment peut-on lever ces difficultés pour améliorer le système de commercialisation?.....

.....
Avez-vous des difficultés d'acheminement de votre production au magasin pour la vente ?

Oui Non Si Oui, lesquelles.....

.....
Pensez-vous que le contrat avec les aviculteurs peut durer des années ? Oui Non

Si oui, pourquoi ?.....

.....
Si non, pourquoi ?.....

.....
AVICULTEURS

Identification de l'enquête :

Nom et prénom :.....

Age :.....(années révolues)

Sexe : M F

Ethnies : Ewé Kabyè Autres

Situation matrimoniale : Célibataire Marié Divorcé Veuf

Niveau d'instruction : Non instruit Primaire Collège

Lycée Etudes supérieures Alphabétisation fonctionnelle

Formation Professionnelle Préciser.....

.....
Êtes-vous chef de ménage ? Oui Non

Si oui, nombre de personnes à charge : _____ / dont
_____/femmes

Nombre de personnes dans le ménage travaillant dans l'exploitation : _____ /

Menez vous autres activités? Oui Non

Si Oui, lesquelles ? Elevage Commerce Artisanat Autres

Préciser.....

.....
Quelle est votre principale activité ?

Annexe 5 : Guide d'entretien pour les focus groups

Section 1 : UROPCM

Parlez nous de votre organisation UROPCM (de sa genèse jusqu'à sa situation actuelle).....

Quels sont vos principaux partenaires techniques et financiers ?.....

Quel est le nombre approximatif de producteurs à la base qui participent à vos activités notamment la vente groupée ?.....

En quoi pensez-vous que votre relation avec COOPAREM a été bénéfique à vos localités de bas ?.....

Quelles sont vos difficultés dans les relations avec COOPAREM ?.....

Quelles sont selon vous les forces, les faiblesses de vos relations techniques et économiques avec vos partenaires ?.....

Connaissant l'environnement politique et économique du Togo, selon vous, quelles en sont:

- ✓ les opportunités pour vos affaires avec vos partenaires.....
- ✓ les menaces.....

Section 2 : COOPAREM

Parlez nous de votre organisation COOPAREM (de sa genèse jusqu'à sa situation actuelle).....

Quels sont vos principaux partenaires techniques et financiers ?.....

Quel est le nombre approximatif d'aviculteurs qui s'approvisionnent réellement dans votre magasin central ?.....

En quoi pensez-vous que votre relation avec UROPCM a été bénéfique à vos communautés ?.....

Quelles sont vos difficultés dans les relations avec UROPCM ?.....

Quelles sont selon vous les forces, les faiblesses de vos relations techniques et économiques avec vos partenaires ?.....

Connaissant l'environnement politique et économique du Togo, selon vous, quelles en sont:

✓ les opportunités pour vos affaires avec vos partenaires.....

✓ les menaces.....

**Annexe 6 : CONTRAT DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DU MAÏS JAUNE
Campagne agricole 2013 - 2014**

Entre

Coopérative des Aviculteurs de la Région Maritime avec conseil d'administration (COOPAREM COOP-CA) représentée par son président, **M. AMEDEGNATO Woénégnon Kokou**.

12 BP: 175 Lomé-Togo; Tél : (228) 90 05 67 32/91 27 78 20; e-mail : cooparem@yahoo.fr

Et

L'UROPC (Union Régionale des Organisations des Producteurs de Céréales) représenté par son président **M. GBETCHI Kodjo**

s/c ICAT/RM BP: 150 Tsévié Tel : (228) 90 12 20 47 E-mail : uropcmaritime@yahoo.fr.

Il est convenu ce qui suit :

Chapitre 1 : Objet - Durée - Origine

Article 1 : Objet du contrat

Le présent contrat porte sur la production et la commercialisation du maïs jaune (QPM) désignée par le terme « denrée ».

Article 2 : Durée du contrat

Le présent contrat couvre la période de production et de commercialisation qui s'étend sur la saison pluvieuse (juin-Décembre 2013). Elle court jusqu' au plus tard le 28 Février 2014.

La période de vente commencera le **15 Décembre 2013 et prendra fin au plus tard le 15 Février 2014**.

Article 3 : Origine de la denrée

La denrée doit être produite exclusivement au Togo durant la campagne agricole 2013-2014.

Chapitre 2 : Conditions - Modalités de production et de post récolte

Article 4 : Fourniture des intrants agricoles

Les semences du maïs jaune (QPM) et les engrais minéraux indispensables pour une bonne production sont à la charge de l'UROPCM. COOPAREM ne s'engage en aucun cas à les fournir à cette dernière.

Article 5 : Méthodes de cultures

L'itinéraire technique de production du maïs jaune, vulgarisé par ICAT, doit être respecté par les producteurs pour garantir un produit fini acceptable par tous.

Article 6 : Conditions d'entretien post-récolte

Le maïs jaune, après récolte, ne doit subir aucun traitement chimique pour sa conservation. La denrée doit garder ses potentialités marchandes à des fins avicoles.

Chapitre 3 : Quantité - Emballages - Conditionnement - Qualité

Article 7 : Quantité de la denrée

UROPCM s'engage à livrer à COOPAREM 350 tonnes de denrées produites dans les conditions mentionnées au chapitre 2.

En cas de surproduction, COOPAREM est disposée à prendre éventuellement le surplus.

Article 8 : Emballages et Conditionnement de la denrée

La denrée doit être conditionnée dans des emballages de 50 et 100 kg. Ils sont fournis par l'UROPCM.

Article 9 : Qualité de la denrée

La denrée à livrer doit répondre aux critères de qualité ci-après:

9.1. Critères intrinsèques :

- teneur en protéines : 9 à 11% ;
- énergie métabolisable : 3250 Kcal ;

9.2. Critères extrinsèques

La denrée doit avoir un taux d'humidité, une propreté, une pureté, une maturité, une homogénéité et une loyauté assez acceptable. A cet effet elle aura les caractéristiques suivantes:

- teneur en eau : 10 à 14%
- grains cassés : max. 3%
- corps étrangers : max. 4%
- grains défectueux : max. 3%.

Chapitre 4 : Responsabilités

Article 10 : Responsabilité et garantie

Chaque partie a à sa charge, tous les risques de responsabilité la concernant dans les termes du droit commun. Dans ce but, chaque partie maintiendra sa propre police conformément aux lois et aux dispositions en vigueur au Togo.

COOPAREM ne donnera aucune garantie lorsque les membres d'UROPCM sont victimes des sinistres comme inondation, grande sécheresse, vols ou incendie, etc.

De même, UROPCM n'est nullement responsable des risques encourus par la denrée une fois sortie de leurs magasins.

Chapitre 5 : Prix - Modalités de vente et de paiement

Article 11 : Prix de vente de la denrée

Le prix de vente de la denrée est fixé de commun accord entre les deux parties à 170 FCFA.

En aucun cas, ce prix convenu et stipulé ci-dessus n'est actualisable, ni révisable durant la période couverte par le présent contrat.

Article 12 : Modalités de livraison/réception de la denrée

Dès disposition de la denrée, l'UROPCM informe COOPAREM par des moyens légaux de communication et leur envoie un échantillon pour étude de la qualité ainsi qu'un bon de mise à disposition de la denrée.

Article 13 : Lieu de réception de la denrée

La denrée, préalablement conditionnée, est livrée et réceptionnée par COOPAREM dans les magasins des UOPC.

Article 14 : Réception/Bon de livraison

Au jour convenu de la livraison, COOPAREM délivre un bordereau de réception faisant ressortir la qualité et la quantité de la denrée réceptionnée.

UROPCM marque son accord et appose sa signature sur le bordereau. L'UROPCM délivre alors une facture ⁶ à COOPAREM.

Aucune réclamation sur la quantité, ni sur la qualité de la denrée n'est recevable après la livraison.

Article 15 : Modalités de paiement

COOPAREM s'engage à payer à L'UROPCM en un versement unique, dans un délai d'une semaine après livraison et réception de la facture, en espèces.

Chapitre 6 : Retard dans la livraison et dans le paiement

Article 16 : Pénalités relatives au retard de livraison de la denrée

Lorsque la livraison de la denrée n'intervient pas dans le délai prévu sans motif valable, une lettre de rappel est adressée à l'UROPCM après une semaine de retard avec accusé de réception. A la fin de la deuxième semaine, une pénalité forfaitaire par jour de retard fixée à 0,1% du montant total du contrat est appliquée.

Article 17 : Pénalités relatives au retard de paiement

Il sera appliqué à COOPAREM en cas de non règlement pour motif valable, une pénalité forfaitaire de 0,1% par jour calendaire sur la valeur totale du contrat deux semaines après livraison et réception de la facture.

Chapitre 7 : Litiges - Contestations - Règlements

Article 18 : Litiges, contestations et règlement à l'amiable

Les parties s'engagent à veiller à la bonne application du présent contrat. En cas de litiges ou de contestations entre les deux parties, un règlement à l'amiable sera privilégié.

Article 19 : Intervention des facilitateurs

Une ou les deux parties peuvent s'adresser directement à une conciliation par IFDC et ICAT.

Article 20 : Recours à la voie judiciaire

A défaut d'un règlement à l'amiable ou par conciliation, le litige est réglé selon la législation nationale.

Chapitre 8 : Résiliation du contrat

Article 21 : Rupture du contrat

Par devant ce contrat, il ne pourra être résilié par aucune des deux parties qui le désire compte tenu des engagements des uns et des autres qui devraient générer des intérêts dès la signature de ce dernier.

Le souci de bâtir un partenariat « gagnant-gagnant » solide et durable entre COOPAREM et UROPCM doit interpeller les uns et les autres à œuvrer pour grandir la solidarité et à faire développer ce partenariat

Chapitre 9 : Autres dispositions

Article 22 : Autres dispositions non mentionnées

Toute autre disposition non mentionnée dans le cadre de ce contrat peut faire l'objet de discussion ou de négociation entre les deux parties signataires du présent contrat en présence des facilitateurs

Lomé, le 25 Juin 2013

Président de COOPAREM

Président d'UROPCM

AMEDEGNATO Woénégnon Kokou

M. GBETCHI Kodjo

⁶ La facture est fournie en deux exemplaires

Annexe 7 : Compte d'exploitation de la production d'un hectare (1ha) du maïs jaune QPM dans la zone d'étude

N°	Désignations	Dépenses			
		Unité	Quantité	Coût unitaire	Coût total
1	Location de la parcelle	Ha	1	25 000	25 000
2	Préparation du sol				
3	Défrichage	Ha	1	32 600	32 600
4	Labour	Ha	1	22 750	22 750
5	Billonnage	Ha	1	31 875	31 875
6	Semis		1		
7	Achat de semences	Kg	25	400	10 000
8	Opération de semis	Ha	1	9 600	9 600
9	Achat des engrais				
10	NPK	Sac	4	11 000	44 000
11	Urée	Sac	2	11 000	22 000
12	Transport des intrants (Semences et engrais)				
13	Du magasin/boutique de vente au domicile	Sac	6	300	1 800
14	Du domicile au champ	Sac	6	300	1 800
15	Epannage d'engrais				
16	1 ^{er} épannage	Ha	1	8 000	8 000
17	2 ^{ème} épannage	Ha	1	8 000	8 000
18	Entretien des plants				
19	1 ^{er} sarclage	Ha	1	14 000	14 000
20	2 ^{ème} sarclage	Ha	1	10 000	10 000
21	Récolte, stockage et vente				
22	Opération de récolte	Ha	1	10 000	10 000
23	Transport de la récolte	Ha	1	10 360	10 360
24	Égrenage	Ha	1	11 700	11 700
25	Séchage	Ha	1	5 000	5 000
26	Achat de sacs	Sac	30	350	10 500
27	Mise en sac	Sac	30	250	7 500
28	Frais de magasin	Sac	30	50	1500
29	Frais de Chargement et déchargement	Sac	30	400	12 000
30	Transport au magasin	Sac	30	1 000	30 000
31	Total des charges variables				345 985
32				Recettes	
33	Vente de la récolte	Sac	30	15 400	462 000
34				Marge brute	
35	Revenu brut				116 015

Source : UROPCM, 2012