

Togo : Inclusion Economique des Jeunes et des Femmes dans les Chaines de Valeur à Haut Potentiel

Guillaume Kroll

Novembre 2023

Social Protection & Jobs



© 2023 Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement / La Banque mondiale.

1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA. Téléphone : 202-473-1000 ; Internet : www.worldbank.org.

Certains droits réservés

Ce rapport a été établi par les services de la Banque mondiale avec des contributions externes. Les observations, interprétations et opinions qui sont exprimées dans cet ouvrage ne reflètent pas nécessairement les points de vue de la Banque mondiale, de son Conseil d'administration ou des gouvernements qu'il représente. La Banque mondiale ne garantit pas l'exactitude des données citées dans ce rapport. Les frontières, les couleurs, les dénominations et autres informations figurant sur une carte dans ce rapport n'impliquent aucun jugement de la part de la Banque mondiale concernant le statut juridique d'un territoire ou l'approbation ou l'acceptation de telles limites.

Rien dans le présent document ne constitue ou ne peut être considéré comme une limitation ou une renonciation aux privilèges et immunités de la Banque mondiale, qui sont tous spécifiquement réservés.

Droits et licences



L'utilisation de cet ouvrage est soumise aux conditions de la licence Creative Commons Attribution 3.0 license (CC BY 3.0) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>. Conformément aux termes de la licence Creative Commons Attribution, il est possible de copier, distribuer, transmettre et adapter le contenu de l'ouvrage, notamment à des fins commerciales, sous réserve du respect des conditions suivantes :

Mention de la source – L'ouvrage doit être cité de la manière suivante : *Kroll, Guillaume (éditeur), 2023. Togo : Inclusion Economique des Jeunes et des Femmes dans les Chaines de Valeur à Haut Potentiel. Banque mondiale, Washington, DC.*

Vice-président régional : Ousmane Diagana
Directeur sectoriel : Iffath Sharif
Directrice régionale : Daniel Dulitzky
Directrice des opérations : Marie-Chantal Uwanyiligira
Représentant résident : Fily Sissoko
Responsable sectoriel : Christian Bodewig
Chargées de projet : Friederike Rother and Raphaela Karlen

Traductions – Si une traduction de cet ouvrage est produite, veuillez ajouter à la mention de la source, le déni de responsabilité suivant : *Cette traduction n'a pas été réalisée par la Banque mondiale et ne doit pas être considérée comme une traduction officielle de cette dernière. La Banque ne saurait être tenue responsable du contenu de la traduction ni des erreurs qu'elle pourrait contenir.*

Adaptations – Si une adaptation de cet ouvrage est produite, veuillez ajouter à la mention de la source le déni de responsabilité suivant : *Cet ouvrage est une adaptation d'une œuvre originale de la Banque mondiale. Les idées et opinions exprimées dans cette adaptation n'engagent que l'auteur ou les auteurs de l'adaptation et ne sont pas validées par la Banque mondiale.*

Contenu tiers – La Banque mondiale n'est pas nécessairement propriétaire de chaque composante du contenu de cet ouvrage. Elle ne garantit donc pas que l'utilisation d'une composante ou d'une partie quelconque du contenu de l'ouvrage ne porte pas atteinte aux droits des tierces parties concernées. L'utilisateur du contenu assume seul le risque de réclamations ou de plaintes pour violation desdits droits. Pour réutiliser une composante de cet ouvrage, il vous appartient de juger si une autorisation est requise et de l'obtenir le cas échéant auprès du détenteur des droits d'auteur. Parmi les composantes, on citera, à titre d'exemple, les tableaux, les graphiques et les images.

Pour tous renseignements sur les droits et licences, s'adresser au service des publications et de la diffusion des connaissances de la Banque mondiale : Publishing and Knowledge Division, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, États-Unis ; télécopie : 202-522-2625 ; courriel : pubrights@worldbank.org.

Table des matières

LISTE DES FIGURES	5
LISTE DES TABLEAUX	6
LISTE DES ENCADRÉS	6
REMERCIEMENTS	8
ABRÉVIATIONS.....	9
DÉFINITIONS CLÉS	11
RÉSUMÉ EXÉCUTIF	13
1 INTRODUCTION	19
1.1 LE DÉFI DE L'EMPLOI AU TOGO	19
1.2 EMPLOIS ET CHAINES DE VALEUR	21
1.3 INTÉGRER UN ANGLE EMPLOI AUX ANALYSES DE CHAÎNE DE VALEUR.....	22
2 APPLICATION DE LA MÉTHODOLOGIE AU TOGO.....	25
2.1 CHAINES DE VALEUR À HAUT POTENTIEL	25
2.2 CONTRAINTES, OPPORTUNITÉS ET RECOMMANDATIONS	30
3 PRINCIPAUX RÉSULTATS DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU KARITÉ	36
3.1 APERÇU DE LA CHAÎNE DE VALEUR KARITÉ	36
3.2 PRODUCTION DE KARITÉ	40
3.3 TRANSFORMATION DU KARITÉ	41
3.4 COMMERCIALISATION DU KARITÉ	46
3.5 FINANCEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR KARITÉ	48
4 PRINCIPAUX RÉSULTATS DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU GINGEMBRE	50
4.1 APERÇU DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU GINGEMBRE	50
4.2 PRODUCTION DE GINGEMBRE	54
4.3 TRANSFORMATION DU GINGEMBRE	55
4.4 COMMERCIALISATION DU GINGEMBRE	59
4.5 FINANCEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR GINGEMBRE.....	61
5 PRINCIPAUX RÉSULTATS DE LA CHAÎNE DE VALEUR PIMENT ROUGE.....	63
5.1 APERÇU DE LA CHAÎNE DE VALEUR PIMENT ROUGE.....	63
5.2 PRODUCTION DE PIMENTS ROUGES.....	68
5.3 TRANSFORMATION DU PIMENT ROUGE.....	69
5.4 COMMERCIALISATION DU PIMENT ROUGE	72
5.5 FINANCEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR PIMENT ROUGE.....	74
6 RÔLE DES ASSOCIATIONS ET DES COOPÉRATIVES	76
7 CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS.....	78
7.1 CONTRAINTES DANS LES CHAINES DE VALEUR ANALYSÉES	78
7.1.1 <i>Contraintes principales dans la chaîne de valeur du karité</i>	<i>78</i>

7.1.2	<i>Contraintes principales dans la chaîne de valeur du gingembre</i>	79
7.1.3	<i>Contraintes principales dans la chaîne de valeur du piment rouge</i>	81
7.2	OPPORTUNITÉS DANS LES CHAINES DE VALEUR ANALYSÉES	82
7.2.1	<i>Opportunités principales dans la chaîne de valeur du karité</i>	82
7.2.2	<i>Opportunités principales dans la chaîne de valeur du gingembre</i>	84
7.2.3	<i>Opportunités principales dans la chaîne de valeur du piment rouge</i>	85
8	CONCLUSIONS	87
8.1	PRINCIPAUX DÉFIS POUR L'EMPLOI DANS LES CHÂÎNES DE VALEUR AU TOGO	87
8.1.1	<i>Création d'emploi</i>	87
8.1.2	<i>Qualité des emplois</i>	89
8.1.3	<i>Emplois plus inclusifs</i>	90
8.2	PRINCIPALES OPPORTUNITÉS POUR L'EMPLOI DANS LES CHAINES DE VALEUR AU TOGO	91
8.2.1	<i>Création d'emploi</i>	91
8.2.2	<i>Qualité des emplois</i>	92
8.2.3	<i>Emplois plus inclusifs</i>	93
9	RECOMMANDATIONS	94
9.1	POUR RENFORCER LES CHAINES DE VALEUR DANS LEUR ENSEMBLE	94
9.2	POUR DES MEILLEURS RÉSULTATS D'EMPLOI POUR LES JEUNES ET LES FEMMES EN PARTICULIER	104
	ANNEXE 1 : FICHE D'IDENTIFICATION DES FILIÈRES PRIORITAIRES	109
	ANNEXE 2 : QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE – PETITS EXPLOITANTS AGRICOLES	113
	ANNEXE 3 : QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE – TPME	123
	ANNEXE 4 : GUIDE POUR LES DISCUSSIONS DE GROUPE	134
	ANNEXE 5 : GUIDE POUR LES ENTRETIENS AVEC LES PARTIES PRENANTES	140
	ANNEXE 6 : DÉTAILS SUPPLÉMENTAIRES SUR LA MÉTHODOLOGIE DE LA PHASE 2	146

Liste des Figures

Figure 1: Cadre conceptuel pour intégrer un angle emploi aux analyses de chaîne de valeur	23
Figure 2 : Méthodes de collecte de données utilisées pour chaque catégorie d'acteur des chaînes de valeur	32
Figure 3: Répartition de l'arbre à karité dans la "ceinture de karité" de l'Afrique	36
Figure 4: Cartographie de la chaîne de valeur karité	37
Figure 5: Période de collecte du karité pour les collecteurs individuels [kg]	38
Figure 6: Intrants pour lesquels les agriculteurs dépensent le plus d'argent	40
Figure 7: Répartition du type d'activité des entreprises dans la chaîne de valeur karité	42
Figure 8: Exemple de beurre de karité transformé en savon et produits cosmétiques	42
Figure 9: Principal défis pour les TPME du karité pour vendre aux grandes entreprises, par genre	43
Figure 10: Principaux obstacles rencontrés par les TPME de la filière karité dans l'approvisionnement auprès des femmes et des jeunes.....	44
Figure 11: Facteurs incitant les TPME de la filière karité à intégrer davantage de petits exploitants jeunes et femmes	44
Figure 12: Activités auxquelles les TPME de la filière karité aimeraient participer, mais ne peuvent actuellement pas le faire	45
Figure 13: Principales raisons de la non-exportation citées par les petits exploitants et les TPME du karité	47
Figure 14: Types d'actifs détenus par les TPME du karité	48
Figure 15: Calendrier de production du gingembre au Togo.....	51
Figure 16: Valeur des importations et des exportations de gingembre au Togo (USD)	52
Figure 17: Principaux intrants pour lesquels les petits exploitants du gingembre dépensent le plus d'argent (classés de 1 à 3)	54
Figure 18: Méthodes de transformation utilisées pour le gingembre.....	55
Figure 19: Principaux produits finis des TPME du gingembre	55
Figure 20: Exemples de produits finis à base de gingembre	56
Figure 21: Principaux obstacles à l'approvisionnement auprès des femmes et des jeunes perçus par les TPME du gingembre.....	57
Figure 22: Facteurs incitant les TPME de la filière gingembre à intégrer davantage de petits exploitants jeunes et femmes.....	57
Figure 23: Activités auxquelles les TPME de la filière gingembre aimeraient participer, mais ne peuvent actuellement pas le faire	58
Figure 24: Principales raisons de la non-exportation citées par les petits exploitants et les TPME du gingembre	61
Figure 25: Production de piment rouge au Togo en tonnes, et rendements de piment rouge en hectogrammes par hectare.....	64
Figure 26: Calendrier de production du piment rouge au Togo	65
Figure 27: Quantités de piment rouge importées et exportées par le Togo, par année, en tonnes, 2000-2019	66
Figure 28: Principaux intrants pour lesquels les petits exploitants de piments rouges dépensent le plus d'argent (classés de 1 à 3).....	68
Figure 29: Méthodes de transformation utilisées pour le piment rouge	69
Figure 30: Principaux produits finis des TPME de la filière piment rouge	69
Figure 31: Principaux obstacles à l'approvisionnement auprès des femmes et des jeunes perçus par les TPME de la filière piment.....	70

Figure 32: Facteurs incitant les TPME à intégrer davantage de petits exploitants jeunes et femmes dans leurs opérations	71
Figure 33: Activités auxquelles les TPME de la filière piment souhaiteraient participer, mais ne peuvent actuellement pas le faire	71
Figure 34: Principales raisons de la non-exportation citées par les petits exploitants et les TPME du secteur piment rouge	73
Figure 35: Types d'actifs détenus par les TPME de la filière piment rouge	74
Figure 36: Principaux chiffres relatifs aux associations et coopératives dans les trois chaînes de valeur .	77
Figure 37: Contraintes principales à l'emploi dans les trois chaînes de valeur	87
Figure 38: Exemple de visualisation des liens du centre de commerce	100
Figure 39: Exemple de visualisation du programme de formation	108

Liste des Tableaux

Tableau 1: Inventaire des chaînes de valeur.....	26
Tableau 2: Résumé de l'évaluation des chaînes de valeur sur base du potentiel de marché et d'emploi.	28
Tableau 3: Distribution finale de l'échantillon de l'enquête.....	34
Tableau 4: Discussions de groupe.....	35
Tableau 5: Ventes, couts et profits moyens parmi les producteurs de karité.....	41
Tableau 6: Ventes annuelles parmi les TPME et les petits exploitants agricoles	47
Tableau 7: Prix moyens des amandes et du beurre de karité des petits exploitants en FCFA, par type d'entreprise.....	47
Tableau 8: Données clés sur les possibles demandes d'emprunt parmi les acteurs de la chaîne de valeur karité	49
Tableau 9: Ventes, couts et profits moyens parmi les producteurs de gingembre.....	54
Tableau 10: Ventes annuelles, prix unitaires les plus élevés et les plus bas des 3 principaux produits à base de gingembre	60
Tableau 11: Données clés sur les possibles demandes d'emprunt parmi les acteurs de la chaîne de valeur gingembre	62
Tableau 12: Ventes, couts et profits moyens parmi les producteurs de piment	68
Tableau 13: Ventes annuelles, prix unitaires les plus élevés et les plus bas des principaux produits à base de piment.....	73
Tableau 14: Données clés sur les possibles demandes d'emprunt parmi les acteurs de la chaîne de valeur piment rouge	75
Tableau 15: Quelle est la valeur monétaire d'un arbre de karité ?	95

Liste des Encadrés

Encadré 1: Profil des producteurs et collecteurs de karité.....	40
Encadré 2: Aperçu de la transformation du karité	41
Encadré 3: Principaux enseignements sur le commerce du karité.....	46
Encadré 4: Fiche d'information sur les acteurs de la chaîne de valeur gingembre	53
Encadré 5: Aperçu de la production de gingembre des petits exploitants.....	54
Encadré 6: Principaux enseignements sur le commerce du gingembre.....	59
Encadré 7: Définition du piment rouge	64
Encadré 8: Fiche d'information sur les acteurs de la chaîne de valeur piment rouge.....	67

Encadré 9: Aperçu de la production de piment rouge.....	68
Encadré 10: Principaux enseignements sur le commerce du piment rouge	72
Encadré 11: Lacunes dans l'écosystème des associations et coopératives au Togo	76
Encadré 12: Étude de cas du Projet de réduction des émissions du paysage de karité au Ghana.....	96
Encadré 13: Étude de cas – Création d'une pépinière de gingembre certifié par la FAO en Jamaïque	97
Encadré 14: Etude de cas – Centre de Commerce et d'Investissement en Afrique de l'Ouest (WATIH) .	101
Encadré 15: Financement des TPME agricoles et des petits exploitants au Togo.....	103
Encadré 16: Exemple de plateforme de financement de la chaîne d'approvisionnement	104
Encadré 17: Étude de cas – Projet de la BAD d'appui au développement intégré de la filière karité au Burkina Faso.....	105

Remerciements

Ce rapport technique a été rédigé par Guillaume Kroll (Chargé de Stratégie, Banque mondiale) dans le cadre d'une initiative conjointe de la Banque mondiale et de la GIZ visant à améliorer les résultats en matière d'emploi au Togo, sous la direction de Friederike Rother (Spécialiste Senior en Protection Sociale, Banque mondiale) et Raphaela Karlen (Spécialiste Senior en Protection Sociale, Banque mondiale), qui ont toutes deux largement contribué à la rédaction du rapport. Il est basé sur des recherches préliminaires et des consultations menées par Douiti Kolani Bessokoh (Consultant agronome, Banque mondiale) ainsi qu'une étude de terrain conduite par une équipe du cabinet A2F Consulting, comprenant notamment Kate Ivey (Economiste du Genre) et Vivian Lulei (Analyste), en partenariat avec le cabinet togolais Winiga Consulting. Nous remercions également Sharlen Vigan (consultante, Banque mondiale) pour son soutien.

La préparation de cette étude n'aurait pas été possible sans l'appui technique du bureau togolais de la GIZ. L'équipe tient à remercier André Rönne (Chef Programme ProDED), Sika Ekouhoho (Coordonnatrice de la Composante Service Développement des Entreprises, ProDED), et Florent Dirk Thies (Gestionnaire de Programme pour le Secteur Agricole) pour leur soutien et leur forte collaboration durant la préparation du rapport.

Le rapport a également bénéficié des commentaires et contributions d' Erick Abiassi (Economiste Agricole Senior, Banque mondiale), Joachim Boko (Spécialiste Senior en Protection Sociale, Banque mondiale), et Julian Koschorke (Spécialiste en Protection Sociale, Banque mondiale) ainsi que des conseils stratégiques de Coralie Gevers (Directrice Pays pour la Côte d'Ivoire, le Bénin, la Guinée, et le Togo), Fily Sissoko (Responsable Pays pour le Togo), Hawa Cissé Wagué (Formellement Représentante Résidente pour le Togo), et Christian Bodewig (Responsable Protection Sociale pour l'Afrique de l'Ouest et Centrale).

Les recherches se sont appuyées sur des consultations approfondies avec le secteur public et privé togolais au cours de l'année 2022. Les auteurs sont particulièrement reconnaissants envers la Coalition Nationale pour l'Emploi des Jeunes – CNEJ (en particulier Eric Tamandja, Secrétaire Permanent et Stéphane Akaya, Président); le Ministère du Développement Durable, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes; le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et du Développement Rural; et la Direction Générale de l'Emploi. L'équipe souhaite également remercier les personnes impliquées dans le cabinet du Président pour leur contribution au processus de consultation.

Abréviations

ACMI	Agriculture Contractuelle Fondée sur des Mesures Incitatives
ATN	Agence Togolaise de Normalisation
BAD	Banque Africaine de Développement
BM	Banque Mondiale
CNEJ	Coalition Nationale pour l'Emploi des Jeunes
DG	Discussions de Groupe
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine d'Afrique de l'Ouest
FIKATO	Fédération Inclusive de la Filière Karité du Togo
FNFI	Fonds National de la Finance Inclusive
FUCEC	La Faïtière des Unités Coopératives d'Épargne et de Crédit du Togo
GCF	Fonds Vert pour le Climat
GIZ	Société Allemande pour La Coopération Internationale
GSA	Alliance Globale du Karité
ICAT	Institut de Conseil et d'Appui Technique
IIG	Indice d'Inégalité de Genre
IMF	Institution de Microfinance
INFA	Institut National de Formation Agricole
ITRA	Institut Togolais de Recherche Agronomique
INH	Institut National d'Hygiène
INSEED	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques et Démographiques
ITRA	Institut Togolais de Recherche Agronomique
KII	Entretiens avec des Informateurs Clés
MAEDR	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et du Développement Rural
MERF	Ministère de l'Environnement et des Ressources Forestières
MIFA	Mécanisme Incitatif de Financement Agricole
NPK	Engrais à base d'azote, de phosphore et de potassium (<i>nitrogen, phosphorus, and potassium</i>)
ONG	Organisation Non-Gouvernementale
PIA	Plateforme Industrielle d'Adetikopé
PIB	Produit Intérieur Brut
PNIASAN	Programme National d'Investissement Agricole, de Sécurité Alimentaire et Nutritionnel
PND	Plan National de Développement
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPP	Partenariat Public-Privé
REDD+	Réduction des Émissions dues à la Déforestation et à la Dégradation des Forêts

TCAC	Taux de Croissance Annuelle Composé
TPME	Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises
USAID	Agence des États-Unis pour le Développement International
USD	Dollar Américain
UV	Ultraviolet
ZAAP	Zones d'Aménagement Agricole Planifiées

Définitions clés

Certaines de ces définitions peuvent différer des normes internationales et ont été appliquées après consultation des parties prenantes locales.

Jeunesse

Il existe plusieurs définitions du terme « jeunesse ». Sur base de consultations avec des experts locaux, au Togo le terme « jeunesse » désigne les personnes âgées de moins de 35 ans. Par souci de cohérence avec les autres études, ce rapport se réfère à la « jeunesse » comme **les personnes en âge de travailler mais ayant de moins de 35 ans**, c'est-à-dire âgées de 15 à 34 ans.

Résultats d'emploi

Parce que les chaînes de valeur ont été examinées sous l'angle de l'emploi, trois dimensions des résultats d'emploi ont été considérées : des **emplois plus nombreux** (création d'emplois), des **emplois de meilleure qualité** (productivité, revenus, durabilité et pénibilité) et des **emplois plus inclusifs** (accessibles aux jeunes et aux femmes).

Dans ce cadre, **l'emploi** inclut toutes les personnes exerçant une quelconque activité visant à produire des biens ou services en échange d'une rémunération ou d'un profit, ne serait-ce qu'une seule heure au cours des sept derniers jours, ainsi que les personnes ayant travaillé sans rémunération pour un autre membre du ménage au cours des sept derniers jours.

Travailleurs salariés et travailleurs indépendants

Les **travailleurs salariés** sont définis comme les personnes ayant déclaré être employées par un employeur extérieur au ménage et être rémunérées (avec ou sans contrat, en espèces ou en nature). Les **travailleurs indépendants** sont définis comme les personnes travaillant à leur propre compte, avec un ou plusieurs partenaires ou dans une coopérative sans employés.

Classification des entreprises par taille

Les définitions de cette étude sont alignées sur celles de la Charte des **Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises** (TPME) du Togo qui définit les TPME comme « toute personne physique ou morale productrice de biens et/ou services marchands, autonome, ou immatriculée au registre du commerce et du crédit mobilier ou tout autre registre lui conférant une personnalité juridique, et dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes n'excède pas un milliard de francs FCFA. »¹

En outre, la Charte répartit les TPME en quatre catégories :

- Les **nano entreprises**, dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes est inférieur à cinq millions de francs FCFA avec au moins un employé permanent.

¹ <https://commerce.gouv.tg/wp-content/uploads/2022/11/Charte-des-TPME-2.pdf>

- Les **micro entreprises**, dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes se situent entre cinq et trente millions de francs FCFA et employant moins de 10 personnes.
- Les **petites entreprises**, dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes se situent entre trente et cent cinquante millions de francs FCFA et employant entre 10 et 50 personnes.
- Les **moyennes entreprises**, dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes se situent entre cent cinquante millions et un milliard de francs FCFA et employant entre 50 et 200 personnes

Lorsqu'une entreprise réalise un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à un milliard de francs FCFA, elle n'est plus considérée comme une TPME mais une **grande entreprise**.

Entreprise appartenant à une ou des femmes(s)

Selon la méthodologie appliquée dans ce rapport, une entreprise est considérée appartenant à une ou des femme(s) si elle répond aux critères suivants (définition du Groupe de la Banque mondiale):

- ≥ 51 pour cent détenu par une/des femme(s) ; OU
- ≥ 20 pour cent détenus par une/des femme(s) ; ET (i) a ≥ 1 femme comme PDG, COO, présidente, ou vice-présidente ; ET (ii) a ≥ 30 pour cent du conseil d'administration composé de femmes, lorsqu'un conseil existe.

Petits exploitants agricoles

Les petits exploitants agricoles sont des producteurs agricoles qui possèdent ou gèrent une petite parcelle de terre et qui exercent des activités agricoles principalement à des fins de subsistance ou pour le marché local.

Associations et Coopératives

Dans ce rapport, une association est définie comme un groupe de personnes ayant un intérêt et un objectif communs. Les associations offrent des avantages tangibles (produits, services, etc.) et intangibles (mise en réseau, sens de la communauté, etc.) à leurs membres.

Une coopérative agricole est une association d'agriculteurs qui mettent leurs ressources en commun. Ce faisant, les agriculteurs peuvent augmenter leurs revenus, réduire leurs coûts ou partager les risques, selon le type de coopérative.

Résumé exécutif

Des emplois de qualité sont essentiels pour accélérer la réduction de la pauvreté et renforcer la cohésion sociale au Togo. Bien que le Togo ait fait des progrès significatifs dans la création d'un plus grand nombre d'emplois de qualité, avec une croissance robuste au cours de la dernière décennie, plusieurs défis restent à relever. Le marché du travail du Togo se caractérise par des niveaux élevés d'informalité et de sous-emploi, une faible productivité et des emplois de qualité limitée. Cette situation compliquée est aggravée par la tendance démographique qui voit d'importantes cohortes de jeunes entrer sur le marché du travail chaque année. En raison de cette tendance, on estime qu'à partir de 2024, le Togo devra créer 200 000 nouveaux emplois par an pour absorber l'afflux de nouveaux arrivants sur le marché du travail. Comme décrit dans le Diagnostic de la situation de l'emploi au Togo² qui accompagne ce rapport, une approche holistique de création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité devrait être appliquée en tenant compte des contraintes liées à la macroéconomie, à la demande et à l'offre. Les solutions doivent se concentrer sur la création de nouveaux emplois, l'amélioration de la qualité et de la productivité des emplois et l'accès à l'emploi pour les segments les plus vulnérables de la population.

Les chaînes de valeur agricoles constituent un point d'entrée idéal pour relever les défis de l'emploi au Togo. Les données mondiales montrent que le développement des chaînes de valeur peut générer de nouvelles opportunités d'emploi, améliorer la productivité et les conditions de travail, et faciliter l'accès à l'emploi, en particulier pour les travailleurs peu qualifiés. L'agriculture représente 40 pour cent de tous les emplois au Togo et a été identifiée comme un secteur prioritaire dans la Feuille de Route Gouvernementale 2020-2025. Cependant, son potentiel de contribution aux objectifs d'emploi n'a pas encore été pleinement réalisé. Le niveau actuel de productivité agricole reste faible et l'agro-industrie n'est pas encore suffisamment développée pour créer des opportunités d'emploi substantielles au-delà de l'exploitation agricole.

Afin de mieux exploiter le potentiel d'emploi des chaînes de valeur, cette étude propose de mener une analyse de chaînes de valeur en mettant l'accent sur les résultats d'emploi. Cette approche comporte plusieurs phases. La première consiste à identifier toutes les chaînes de valeur d'importance stratégique et économique et à procéder à une évaluation élémentaire de leur potentiel de marché et d'emploi. Une fois les chaînes de valeur à fort potentiel identifiées, une analyse approfondie peut être entreprise en cartographiant les liens entre les différents acteurs de la chaîne et en identifiant les caractéristiques de l'emploi à chaque étape. L'objectif de cette deuxième phase est d'identifier les contraintes économiques et liées à l'emploi tout au long de la chaîne, ainsi que les options existantes pour les atténuer. Cette analyse peut ensuite servir de base à des recommandations visant à améliorer la création d'emplois, la qualité des emplois et l'accès aux emplois, en mettant l'accent sur les groupes vulnérables.

² Rother, Friederike et Raphaela Karlen. (2023). Diagnostic de la situation de l'emploi au Togo - Relever les Défis et Créer des Opportunités pour plus d'Emplois de Qualité pour Tous. Banque mondiale, Washington, DC.

L'identification des chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi au Togo (Phase 1) a été initiée en 2019 et documentée dans un rapport séparé. Des consultations avec les parties prenantes du gouvernement et un examen des principaux documents de politique nationale ont été menés afin d'identifier les chaînes de valeur d'importance stratégique et économique dans le pays. Ce processus a conduit à l'identification de 22 chaînes de valeur, qui ont ensuite été soumises à un processus de sélection pour évaluer (i) leur échelle, leur durabilité et leur compétitivité, (ii) leur impact sur les dimensions de l'emploi, en particulier pour les jeunes et les femmes, et (iii) leur potentiel de changement. Cet exercice a permis de sélectionner neuf chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi, à savoir l'aquaculture, l'apiculture, le fonio, les champignons, l'ananas, le sésame, le karité, le soja et les légumes/épices (en particulier le gingembre et le piment rouge).

Ce rapport se concentre sur les contraintes et les opportunités pour de meilleurs résultats d'emploi (Phase 2) dans trois de ces chaînes de valeur – karité, gingembre et piment rouge – sélectionnées comme études de cas. Une première cartographie de ces chaînes a été réalisée en décembre 2021 sur base de recherches documentaires et de consultations avec des informateurs clés. Elle a été suivie par une collecte de données primaires sur le terrain entre février et juillet 2022, qui comprenait (i) une enquête et des discussions de groupe avec des petits exploitants agricoles, y compris des jeunes et des femmes, (ii) une enquête et des discussions de groupe avec des très petites, petites et moyennes entreprises (TPME) impliquées dans les chaînes de valeur, et (iii) des entretiens avec des informateurs clés, des décideurs politiques, des acteurs institutionnels et des partenaires de développement. Le processus a été supervisé par le comité technique de la Coalition Nationale pour l'Emploi des Jeunes (CNEJ), qui a validé la méthodologie et contrôlé sa mise en œuvre. L'analyse des données collectées a permis de mieux comprendre les principales dynamiques économiques et d'emploi dans les trois filières et d'identifier des possibilités d'amélioration des résultats en matière d'emploi, y compris pour les jeunes et les femmes.

La première étape de la chaîne de valeur du karité est la collecte des noix, qui constitue une opportunité intéressante de revenu pour les populations rurales pauvres, en particulier les femmes. Le karité pousse dans les régions du nord du Togo, en particulier dans la région des Savanes ainsi que dans les régions de la Kara et Centrale. Les arbres ayant une longue période de gestation, ils ne sont généralement pas plantés mais exploités dans la nature. Étant donné que seulement 60 pour cent des zones de karité du Togo sont actuellement exploitées, il existe un fort potentiel d'augmentation de la production. Cependant, la déforestation des arbres de karité pour en faire du bois de chauffage pourrait limiter ce potentiel. Le nombre de ménages togolais impliqués dans la chaîne de valeur est actuellement estimé à environ 170 000, dont certains producteurs organisés en coopératives. Les noix de karité étant disponibles dans la nature, la production ne nécessite pas de posséder des terres. Elle est particulièrement adaptée aux travailleurs peu qualifiés car elle n'exige pas de qualifications particulières. Parmi l'échantillon de petits exploitants interrogés, le volume de collecte moyen était de 598 kg par an et les ventes annuelles totales s'élevaient à 230 000 FCFA. Le transport et le stockage ont été identifiés comme les deux principaux facteurs de coût pour les petits exploitants.

Les noix de karité sont transformées en beurre de karité, qui est le produit final à plus haute valeur ajoutée de la chaîne. Au Togo, la transformation est partagée entre les petits exploitants d'une part et les TPME d'autre part. La grande majorité des petits exploitants utilisent des méthodes artisanales, qui sont physiquement exigeantes et relativement inefficaces. Les TPME utilisent diverses techniques de transformation en fonction de leur taille et de leur capacité, mais les méthodes artisanales sont encore largement répandues (50 pour cent dans l'échantillon de l'étude). Les transformateurs ont des difficultés à s'approvisionner en noix en quantité et en qualité suffisantes. Cela crée un goulot d'étranglement dans la chaîne et, de ce fait, de nombreuses TPME ont fait état de difficultés à obtenir des contrats pour vendre aux grandes entreprises. Deux tiers des TPME interrogées ont cité l'emballage des produits, qui nécessite des équipements et des compétences, comme une contrainte opérationnelle. Les emplois dans les TPME sont principalement occupés par des femmes (81 pour cent des travailleurs) avec une participation limitée des jeunes (15 pour cent). Les trois quarts de ces emplois sont saisonniers ou temporaires.

La commercialisation du beurre de karité est stimulée par la croissance du marché mondial des cosmétiques naturels et celui des substituts du beurre de cacao. Cependant, une grande partie du beurre de karité produit au Togo reste sur le marché national. Moins d'un tiers des TPME interrogées exportent, citant les coûts de transport élevés et les problèmes de qualité/certification comme leurs principales contraintes. Le chiffre d'affaires annuel moyen des TPME de l'échantillon était de 17 millions de francs CFA, ce qui est nettement plus élevé que dans les chaînes de valeur du gingembre et du piment rouge. L'accès au financement a été identifié comme un défi à la croissance des entreprises : 81 pour cent des TPME dépendent de leur épargne personnelle pour financer leurs opérations.

La production de gingembre ne nécessite pas d'investissements importants et peut générer des revenus relativement rapidement. Le gingembre est cultivé principalement dans la région des Plateaux, mais aussi dans les trois régions septentrionales du Togo. La production annuelle est estimée à 60 000 tonnes, impliquant au moins 6 000 petits exploitants, dont certains sont organisés en coopératives. La production de gingembre ne nécessite pas d'investissements importants et constitue une bonne opportunité de générer des revenus pour les populations rurales pauvres. Le gingembre a un cycle de production rapide qui permet aux agriculteurs de générer des revenus quatre à cinq mois après la plantation, bien que les racines – qui constituent la partie la plus précieuse de la plante – peuvent être conservées dans le sol plus longtemps afin de répartir les revenus sur une plus longue période. Cependant, les facteurs climatiques peuvent avoir un impact significatif sur les quantités produites. Les femmes sont bien impliquées dans la phase de production, mais pas les jeunes. Parmi l'échantillon de petits exploitants interrogés, le volume de collecte annuel moyen était de 1 308 kg et le chiffre d'affaires annuel total de 863 000 FCFA. L'accès limité à des terres cultivables a été identifié comme un goulot d'étranglement à l'augmentation de la production.

Contrairement au karité, les rôles dans la chaîne de valeur du gingembre sont clairement définis. Alors que la production est assurée presque exclusivement par des petits exploitants, la transformation est effectuée par des TPME. Il existe plusieurs entreprises au Togo qui

transforment le gingembre en jus ou en poudre/épices, mais la plupart d'entre elles utilisent encore des méthodes de transformation manuelles. Les emplois à ce stade requièrent des compétences techniques minimales, mais sont surtout de nature saisonnière. Les ventes annuelles moyennes des TPME interrogées étaient d'environ 700 000 FCFA pour le jus de gingembre et de 1,7 million de FCFA pour la poudre de gingembre. Les TPME ont fait part de leurs difficultés à trouver des petits exploitants capables de les approvisionner en quantité suffisante tout au long de l'année. En effet, le maintien de la qualité du produit pendant le stockage et le transport a été identifié comme une préoccupation majeure dans la chaîne, car le gingembre brut est susceptible d'être contaminé par des champignons. Cette situation oblige les producteurs à vendre peu de temps après la récolte et contribue à la volatilité des prix sur le marché.

Les sous-produits du gingembre bénéficient d'un marché intérieur solide et d'un marché international en expansion. La demande nationale dépasse largement l'offre et, par conséquent, le gingembre doit être importé des pays voisins. Le potentiel d'augmentation de la production nationale et de stimulation de l'emploi est important. Les quantités exportées sont actuellement faibles, malgré une demande internationale croissante. Les TPME interrogées ont indiqué que le respect des normes de qualité nécessaires à la certification constituait le principal obstacle à l'exportation. En outre, la plupart d'entre elles rencontrent des difficultés d'accès au financement et dépendent de leur épargne personnelle.

Comme le gingembre, le piment rouge a un cycle de production court et offre des possibilités de revenus intéressants aux petits exploitants. Le piment rouge peut être planté dans presque toutes les régions du Togo, mais c'est dans la région des Plateaux qu'il est le plus répandu. Le nombre de petits exploitants identifiés est d'environ 1 000, pour une production annuelle totale de 3 000 tonnes. Les coopératives sont moins répandues que dans les chaînes de valeur du karité et du gingembre. Avec une irrigation adéquate, la production est possible tout au long de l'année. La récolte se fait progressivement par lots, ce qui permet d'étaler les revenus sur plusieurs mois. Néanmoins, les quantités produites peuvent être considérablement affectées par des facteurs climatiques. Les femmes et les jeunes sont impliqués dans une certaine mesure dans la phase de production. Parmi l'échantillon de petits exploitants interrogés, le volume de collecte moyen était d'environ 2 000 kg par an et les ventes annuelles totales s'élevaient à 2,3 millions de francs CFA. L'accès limité à la terre a été identifié comme un obstacle important à l'augmentation des volumes de production.

Le piment rouge frais peut être séché et vendu tel quel ou transformé en poudre ou en épices, pour lesquelles le Togo dispose d'un marché intérieur important. Au Togo, la plupart des TPME impliquées dans la transformation sont de petites unités industrielles qui utilisent des méthodes artisanales, tandis que quelques grandes entreprises s'appuient sur des technologies plus modernes. Les emplois dans la transformation sont accessibles aux femmes et aux jeunes, mais sont principalement manuels et saisonniers. Le chiffre d'affaires annuel moyen des transformateurs de piment est d'environ 1,9 million de francs CFA, ce qui est inférieur à celui des producteurs. Ceci semble s'expliquer par deux facteurs. Premièrement, la plupart des TPME transforment également d'autres produits et ne dépendent pas exclusivement du piment rouge pour leurs revenus. Deuxièmement, les transformateurs semblent confrontés à la concurrence

de la production informelle des particuliers qui cultivent et sèchent du piment à titre d'activité secondaire. Comme pour le gingembre, le prix du piment rouge est soumis à des variations saisonnières, ce qui constitue un défi supplémentaire pour les TPME. La majeure partie de la production de piment du Togo est absorbée par un marché intérieur fort, bien qu'il existe des opportunités d'exportation.

Plusieurs contraintes et opportunités d'amélioration des résultats d'emploi sont communes aux trois chaînes de valeur analysées. Les producteurs impliqués au début des chaînes, en particulier les jeunes et les femmes, sont confrontés à des difficultés pour augmenter leur production et leurs revenus en raison de l'accès limité à la terre (gingembre et piment rouge), de la déforestation (karité) et des maladies fongiques (gingembre). Leur travail est compliqué par la qualité des infrastructures rurales, en particulier l'accès à l'eau et aux installations de stockage. Les coopératives offrent la possibilité de relever certains de ces défis, mais elles ne sont pas encore disponibles dans toutes les régions ou tous les secteurs. Dans les trois chaînes de valeur, la transformation des produits repose largement sur des méthodes artisanales qui limitent la productivité et rendent le travail physiquement exigeant, ce qui affecte la qualité du travail. Des technologies plus efficaces existent, mais elles nécessitent des investissements et des compétences techniques. Bien que les produits finis des trois chaînes de valeur bénéficient d'une forte demande du marché, les TPME impliquées dans la transformation et la commercialisation rencontrent des obstacles pour obtenir des financements ainsi que les certifications nécessaires à l'exportation, ce qui limite le potentiel de création d'emplois. Si certains emplois sont déjà disponibles pour les jeunes et les femmes, la plupart sont des emplois informels et saisonniers.

Sur base de cette analyse, ce rapport propose 12 recommandations qui pourraient être mises en œuvre pour améliorer les résultats d'emploi dans les trois chaînes de valeur analysées :

Recommandations pour renforcer les chaînes de valeur dans leur ensemble :

- Protéger les arbres de karité par la législation et la sensibilisation des communautés.
- Promouvoir la création de pépinières de gingembre certifiées afin de favoriser la distribution de matériel de plantation propre.
- Faciliter l'accès à l'eau en creusant des puits (pour le karité) et en construisant des systèmes d'irrigation (pour le gingembre et le piment rouge).
- Établir des centres de stockage communautaires à proximité des zones de production qui répondent aux critères de quantité et de qualité des agrégateurs.
- Inciter à la modernisation des machines et des équipements.
- Encourager la création d'un centre de commerce physique ou virtuel pour les chaînes de valeur à fort potentiel.
- Renforcer les capacités de l'Agence Togolaise de Normalisation (ATN).
- Mettre en place des mécanismes de financement appropriés pour encourager les investissements dans les chaînes de valeur à fort potentiel.

Recommandations pour de meilleurs résultats d'emploi pour les jeunes et les femmes en particulier :

- Faciliter l'accès des jeunes et des femmes à la terre pour la production agricole à travers le réseau des Zones d'Aménagement Agricole Planifiées (ZAAP).

- Encourager la création de coopératives axées sur les jeunes et les femmes.
- Fournir ou subventionner des formations à l'adoption de bonnes pratiques agricoles et à la transformation des produits pour les jeunes et les femmes producteurs dans les trois chaînes de valeur.
- Fournir ou subventionner des formations en gestion d'entreprise et en compétences de gestion pour les jeunes et les femmes entrepreneurs.

1 Introduction

1.1 Le défi de l'emploi au Togo

1. **Des emplois de qualité sont essentiels pour accélérer la réduction de la pauvreté et renforcer la cohésion sociale au Togo.**³ Le pays a réalisé des progrès significatifs dans la réduction de la pauvreté au cours de la dernière décennie,⁴ mais la pandémie de COVID-19 et la guerre en Ukraine sont susceptibles d'avoir annulé certains de ces progrès. Le travail est l'atout le plus important des pauvres, et l'utilisation de cet atout pour générer des revenus réguliers est le moyen le plus durable de sortir de la pauvreté. La création d'un plus grand nombre d'emplois de qualité sera donc essentielle pour se remettre des chocs récents et renforcer les gains antérieurs en termes de niveau de vie. La recherche internationale indique également que le manque d'opportunités économiques et l'insuffisance de services sociaux sont des facteurs clés de la radicalisation des jeunes.⁵ Les menaces sécuritaires dans la partie nord du pays se sont accrues ces dernières années et l'accès à des emplois de bonne qualité avec un revenu stable pour les jeunes Togolais devrait faire partie de la réponse aux problèmes de sécurité.

2. **Bien que l'économie togolaise ait réussi à créer de nouveaux emplois au cours des dernières années, la création d'emplois va devoir être accélérée pour absorber les nouveaux arrivants sur le marché du travail.** Grâce à une croissance économique robuste au cours de la dernière décennie et à un début de transformation structurelle vers le secteur des services, l'emploi s'est quelque peu amélioré. Cependant, la population en âge de travailler augmente rapidement, alors que la demande de main-d'œuvre reste faible ou inadéquate.⁶ Le secteur des services est largement dominé par l'économie informelle, qui emploie principalement des jeunes et des personnes peu ou pas éduquées.⁷ Dans ce contexte, on estime que le Togo devra créer environ un million d'emplois additionnels d'ici 2030 pour absorber l'augmentation de la population, tout en maintenant un taux de croissance du PIB d'au moins 4,6 pour cent par an, rien que pour maintenir le statu quo.⁸

³ Comme indiqué dans le Diagnostic de la situation de l'emploi au Togo, auquel ce rapport est lié : Rother, Friederike et Raphaela Karlen. (2023). Diagnostic de la situation de l'emploi au Togo - Relever les Défis et Créer des Opportunités pour plus d'Emplois de Qualité pour Tous. Banque mondiale, Washington, DC.

⁴ Banque mondiale. Plateforme sur la pauvreté et les inégalités.

⁵ Wietzke, F. B. (2015). Pathways from jobs to social cohesion. *The World Bank Research Observer*, 30(1), 95-123.

⁶ Rother, Friederike et Raphaela Karlen. (2023). Diagnostic de la situation de l'emploi au Togo - Relever les Défis et Créer des Opportunités pour plus d'Emplois de Qualité pour Tous. Banque mondiale, Washington, DC.

⁷ L'informalité est un phénomène multidimensionnel touchant les entreprises et les travailleurs. L'OIT définit l'informalité selon deux axes : les entreprises et la main-d'œuvre. Pour les entreprises, le critère le plus couramment utilisé est l'enregistrement légal et fiscal. Au Togo, une entreprise qui n'est pas enregistrée auprès du Centre de formalité des entreprises (CFE) et qui ne paie pas de taxes à l'Office togolais des recettes (OTR) est définie comme informelle. Pour la main-d'œuvre, un employé non enregistré auprès de la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS) est considéré comme informel. L'enregistrement des employés auprès de la CNSS représente généralement la dernière étape administrative du processus de formalisation de l'entreprise. En réalité, l'informalité est un continuum. Le niveau de formalité de nombreuses entreprises se situe entre ces deux extrêmes.

⁸ En effet, compte tenu de l'augmentation de la population en âge de travailler, une croissance de 4,6 pour cent par an permettrait d'absorber les nouveaux arrivants sur le marché du travail, mais pas nécessairement de garantir des progrès rapides en matière de réduction du secteur informel et de la pauvreté. Des améliorations plus substantielles

3. **Bien qu'une partie importante de la population en âge de travailler au Togo possède au moins un emploi, la qualité de cet emploi est généralement assez faible.** En effet, bien que le taux officiel de *chômage* se situe à seulement 1,7 pour cent de la population en âge de travailler,⁹ le marché du travail se caractérise par un taux important de *sous-emploi* et des inégalités en termes de genre et de milieu de résidence indiquant un faible niveau de qualité d'emploi.¹⁰ Le sous-emploi constitue un défi majeur pour le Togo : tandis que 61 pour cent des personnes possédant un travail sont sous-employées *en terme de temps passer à travailler*, une grande partie opèrent également à un faible niveau de productivité dans le secteur informel et sont sous-employés *en terme de revenus*, avec peu ou pas d'accès à la protection sociale.

4. **Certains groupes, notamment les jeunes et les femmes, éprouvent des difficultés particulières à obtenir des emplois de qualité.** Selon les perspectives démographiques, la population togolaise comporte une forte proportion de jeunes : 73 pour cent ont moins de 35 ans, 58,6 pour cent moins de 25 ans et 37,5 pour cent moins de 15 ans. Le faible taux de chômage chez les jeunes (5,6 pour cent pour les 15-24 ans et 4,6 pour cent pour les 25-34 ans)¹¹ masque le fait que, si beaucoup sont par définition employés, ils effectuent souvent des travaux ponctuels à des niveaux de productivité peu élevés afin de gagner leur vie. De leur côté, les femmes représentent trois-quarts de la population inactive togolaise et sont souvent cantonnées au travail domestique. Au Togo, plus de 90 pour cent des travailleurs dépendent de l'économie informelle, et les rares opportunités d'emploi formel ne sont généralement pas accessibles aux jeunes et aux femmes.¹²

5. **Les solutions au défi de l'emploi au Togo devront donc intégrer les trois dimensions de la création d'emplois, de la qualité des emplois et de l'accès aux emplois.** De nouveaux emplois vont devoir être créés, soit au sein d'entreprises existantes, soit via la création de nouvelles entreprises (ce qui inclut les personnes qui créent leur propre entreprise, sans aucun employé rémunéré). Toutefois, le nombre d'emplois ne dit pas grand-chose sur leur qualité. Pour relever les défis de l'emploi, il faudra donc aussi s'attaquer aux niveaux de productivité et de rémunération, en s'appuyant sur des services de protection sociale qui protègent les travailleurs contre les pertes de revenus et d'emplois. Enfin, des nouveaux emplois de qualité sont rarement

nécessiteraient un taux de croissance nettement plus élevé. Selon les projections de référence actuelles de la Banque mondiale, la croissance serait en moyenne de 6 % sur la période 2023-2030, ce qui contribuerait à créer 1,4 million de nouveaux emplois d'ici 2030, tandis que les hypothèses plus optimistes de la Feuille de Route Gouvernementale 2020-2025 (7 %) serait compatible avec la création de 1,6 million de nouveaux emplois.

⁹ Selon la définition large de l'emploi comprenant la rémunération directe et indirecte : L'emploi inclut toutes les personnes exerçant une quelconque activité visant à produire des biens ou services en échange d'une rémunération ou d'un profit, ne serait-ce qu'une seule heure au cours des sept derniers jours, ainsi que les personnes ayant travaillé sans rémunération pour un autre membre du ménage au cours des sept derniers jours.

¹⁰ Rother, Friederike et Raphaela Karlen (éditeurs). (2023). Diagnostic de la situation de l'emploi au Togo - Relever les Défis et Créer des Opportunités pour plus d'Emplois de Qualité pour Tous. Banque mondiale, Washington, DC.

¹¹ Institut National de la Statistique et des Études Économiques et Démographiques. (2015). Perspectives démographiques du Togo 2011-2031.

¹² Banque mondiale. (2021). Protection sociale pour l'économie informelle. Leçons opérationnelles pour les pays en développement en Afrique et au-delà.

répartis de manière égale au sein de la population, les moins qualifiés et ceux qui vivent dans les zones rurales ayant souvent moins de chances d'en bénéficier. Pour améliorer les résultats de l'économie togolaise en matière d'emploi, il faudra donc également faire face aux contraintes supplémentaires auxquelles sont confrontés les groupes vulnérables, tels que les jeunes, les femmes et les populations rurales.

1.2 Emplois et chaînes de valeur

6. **Les chaînes de valeur sont devenues une approche de plus en plus importante pour analyser les défis et mettre en œuvre des solutions en matière de développement.** Les chaînes de valeur comprennent l'ensemble des activités nécessaires pour amener un bien ou un service depuis sa conception jusqu'à sa livraison au consommateur final, en passant par les différentes étapes de la production et de transformation.¹³ Le terme « chaîne de valeur » décrit le fait qu'au fur et à mesure que le produit ou le service passe par différentes étapes, de la valeur est ajoutée en cours de route. Le renforcement des chaînes de valeur implique la création de nouveaux liens ou l'amélioration des liens existants entre les différents acteurs impliqués dans la chaîne.¹⁴ Des chaînes de valeur fortes offrent des débouchés aux producteurs locaux et s'appuient sur la capacité des entreprises à transformer localement, au lieu d'exporter directement à partir de l'exploitation agricole ou du site de production. Dans ce cas, plusieurs étapes de la chaîne se déroulent sur le territoire national et la valeur ajoutée générée peut alors être partagée entre les différents acteurs du pays, facilitant ainsi un cercle vertueux entre la productivité, les bénéfices et l'investissement dans l'emploi et les compétences. Le développement des chaînes de valeur est donc une approche qui cherche à créer le maximum de valeur à partir des différentes activités de la chaîne et, au niveau de l'emploi, à faciliter l'intégration de l'offre et de la demande de main-d'œuvre à chaque étape.

7. **Se concentrer sur les chaînes de valeur est un point d'entrée idéal pour relever les défis en matière d'emploi, car celles-ci offrent des possibilités de soutenir chacune des trois dimensions de l'emploi.**¹⁵ Il a été démontré au niveau mondial que les chaînes de valeur peuvent conduire à la *création d'emplois* à grande échelle lorsqu'elles catalysent une transformation structurelle ou génèrent de nouveaux liens à l'intérieur et autour de la chaîne. Cela se produit généralement lorsque les pays s'industrialisent et qu'un nombre croissant d'étapes de la chaîne de valeur peuvent être réalisées localement, créant ainsi de nouvelles opportunités d'emploi comprenant aussi bien des emplois formels que des nouvelles sources de revenus pour les travailleurs indépendants et les petits exploitants. Des chaînes de valeur fortes peuvent également permettre d'améliorer la *qualité de l'emploi* en connectant les entreprises et les travailleurs indépendants à des marchés plus importants et à des activités à plus forte valeur ajoutée, ce qui permet d'augmenter les revenus. Cela peut également conduire à de meilleures conditions de travail, les entreprises cherchant à améliorer leurs normes de travail pour s'aligner

¹³ Gereffi, G., Fernandez-Stark, K., and Psilos, P. (2011) "Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries", Center for Globalization, Governance, and Competitiveness, Duke University.

¹⁴ Banque mondiale. (2018). "Jobs in Value Chains Survey Toolkit."

¹⁵ Ce paragraphe résume les conclusions de: Lopez-Acevedo, G., & Robertson, R. (Eds.). (2016). *Stitches to riches?: Apparel employment, trade, and economic development in South Asia*. World Bank Publications.

sur celles des nouveaux marchés. Enfin, le développement des chaînes de valeur peut améliorer *l'accès à l'emploi* en débloquant des activités accessibles aux travailleurs peu qualifiés. En effet, il est prouvé que les femmes et les jeunes tendent à bénéficier de manière disproportionnée des emplois créés dans les chaînes de valeur à forte intensité de main-d'œuvre.

1.3 Intégrer un angle emploi aux analyses de chaîne de valeur

8. **Afin de tirer profit du potentiel d'emploi des chaînes de valeur, cette étude propose d'intégrer une perspective emploi dans une analyse des chaînes de valeur.** Les études sur les chaînes de valeur s'attachent à comprendre la nature des différentes étapes nécessaires pour amener un bien depuis sa phase de production à celle de sa consommation ainsi que les caractéristiques des relations entre les différents acteurs impliqués à chaque étape. En général, l'objectif premier est d'identifier les défis et les possibilités d'améliorer l'efficacité de la chaîne afin de la rendre plus compétitive. Bien que le bon fonctionnement d'une chaîne de valeur soit une condition préalable à l'obtention de résultats positifs en matière d'emploi, cette étude propose de mettre l'accent sur la nature des emplois disponibles à chaque étape et sur les possibilités d'accroître le nombre, la qualité et l'inclusivité de ces emplois. L'analyse donnera la priorité aux groupes qui rencontrent le plus d'obstacles sur le marché du travail togolais, à savoir les jeunes et les femmes. Compte tenu du groupe cible et de la taille du secteur informel au Togo, l'étude adoptera une définition large de l'emploi qui inclut aussi bien l'emploi salarié que les revenus provenant d'un emploi indépendant.¹⁶ L'approche adoptée pour cette étude s'inspire d'une méthodologie développée par le Jobs Group de la Banque mondiale, mais a été ajustée pour en accroître la flexibilité et contourner des contraintes liées aux données.¹⁷

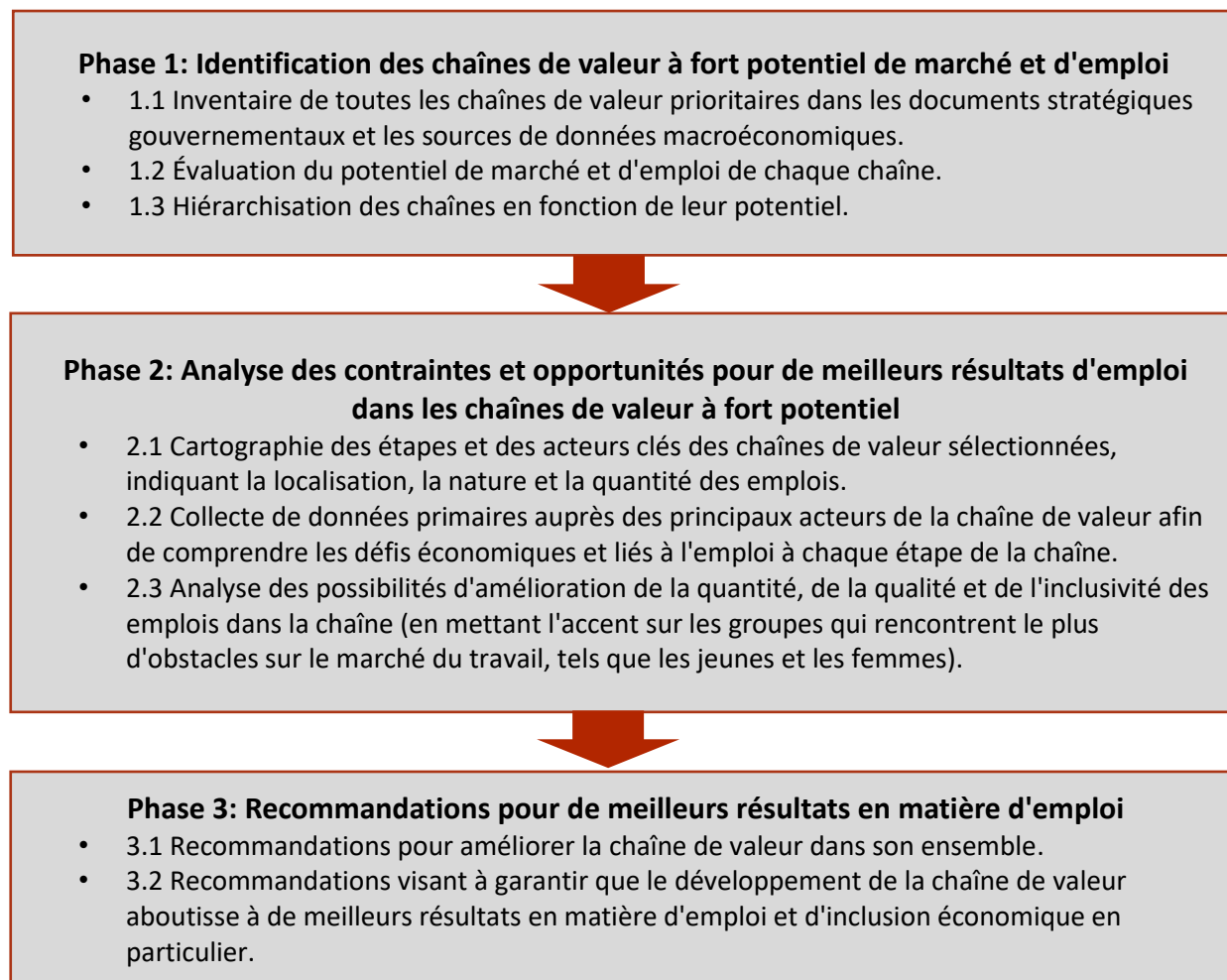
9. **La réalisation d'une étude de chaîne de valeur avec un angle emploi comporte trois phases principales (voir Figure 1). La première consiste à identifier les chaînes de valeur qui présentent à la fois un potentiel de marché et un potentiel d'emploi élevés.** Cette analyse doit commencer par l'examen de toutes les chaînes de valeur qui sont économiquement (par exemple, en raison de leur contribution au PIB ou de leur poids dans la balance commerciale) ou stratégiquement (par exemple, en raison de la sécurité alimentaire ou de l'alignement sur les objectifs de réduction de la pauvreté) importantes dans un pays ou un contexte donné, et les soumettre à un processus de sélection. Plus précisément, pour chacune des chaînes, l'analyse doit chercher à déterminer (i) si la nature du *marché* du produit final offre des perspectives de croissance pour la chaîne de valeur et (ii) si cette croissance peut se traduire par des résultats positifs en matière *d'emploi*. Cela peut impliquer de répondre à des questions relatives à l'existence d'une demande nationale ou interne suffisante pour le produit, à la compétitivité des entreprises et des producteurs locaux au niveau régional voire mondial, à l'implication des groupes cibles (par exemple, les jeunes et les femmes) dans le secteur ou à l'existence de barrières à l'entrée (par exemple, en termes de compétences, de financement ou d'accès à la terre) qui ne sont pas néfastes à la création d'emplois. Une recherche documentaire devrait généralement suffire pour mener à bien cet exercice, mais une collecte de données à petit échelle

¹⁶ Voir Définitions.

¹⁷ La boîte à outils "Jobs in Value Chains" développée par le Jobs Group est disponible à l'adresse suivante : <https://www.jobsanddevelopment.org/jobs-in-value-chains-survey-toolkit/>.

(par exemple, la consultation d'experts sectoriels ou d'entreprises de premier plan) peut s'avérer utile dans les environnements où les données sont limitées. Cette évaluation permettra de classer par ordre de priorité un certain nombre de chaînes de valeur sur lesquelles se concentrer au cours de la phase 2.

Figure 1: Cadre conceptuel pour intégrer un angle emploi aux analyses de chaîne de valeur



10. **La deuxième phase consiste à identifier les contraintes et les opportunités d'amélioration des résultats d'emploi dans les chaînes de valeur sélectionnées.** Cette analyse approfondie doit commencer par une cartographie visuelle des liens entre les différents acteurs de la chaîne, couvrant les étapes de production, de transformation et de commercialisation ainsi que les principaux services d'appui (par exemple, le financement). Il est important que cette cartographie mette en évidence la localisation, la nature et la quantité d'emplois à chaque étape. Une fois que les différentes activités de la chaîne ont été exposées et que les caractéristiques des emplois ont été identifiées, le cœur de l'évaluation consiste à étudier les *défis* qui empêchent la création d'emplois plus accessibles et de meilleure qualité tout au long de la chaîne, ainsi que les *opportunités* d'améliorer cette situation. Cet exercice constitue le plus gros du travail en termes

de collecte de données et implique (i) l'identification des acteurs de la chaîne de valeur à inclure dans l'étude et une stratégie d'échantillonnage, (ii) la détermination de méthodes de collecte de données appropriées et de questions de recherche clés pour chaque type d'acteurs, (iii) le développement d'instruments de collecte de données, et (iv) la collecte effective des données sur le terrain. Ce processus peut prendre différentes formes en fonction de la nature et de la portée de l'analyse. Le cadre de collecte des données utilisé pour cette étude est présenté dans la section 2.2.2 ci-dessous.

11. **Enfin, la troisième et dernière phase consiste à préparer des recommandations exploitables pour améliorer les résultats d'emploi dans les chaînes sélectionnées.** Il s'agit d'analyser les données collectées et d'identifier des pistes pour répondre aux contraintes identifiées et tirer parti des différentes opportunités. Les recommandations peuvent inclure des actions visant à améliorer la chaîne de valeur dans son ensemble (par exemple, en augmentant son efficacité ou en améliorant sa compétitivité) ainsi que des propositions spécifiques au niveau de l'emploi (par exemple, pour faciliter la création d'emplois à différents stades, pour augmenter la productivité et les revenus des travailleurs, ou pour faciliter l'accès des groupes vulnérables).

2 Application de la méthodologie au Togo

2.1 Chaînes de valeur à haut potentiel

12. **L'identification des chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi au Togo (Phase 1) a été initiée en 2019 et documentée dans un rapport séparé.**¹⁸ Cette section résume les étapes clés franchies pour réaliser cette analyse ainsi que les principaux résultats, en expliquant comment le cadre conceptuel présenté ci-dessus a été appliqué au contexte du Togo.

13. **Ce processus s'est concentré spécifiquement sur les chaînes de valeur agricoles, mais le cadre méthodologique est applicable à d'autres secteurs.** L'accent mis sur l'agriculture a été motivé par le fait que le secteur représente 40 pour cent de tous les emplois au Togo et qu'il est identifié dans la Feuille de Route Gouvernementale 2020-2025 comme ayant le potentiel d'offrir plus d'opportunités d'emploi et de réduire la pauvreté.¹⁹ Bien que l'agriculture reste la principale source d'emploi et de subsistance pour la majorité des togolais, son potentiel n'est pas pleinement exploité. Des réformes importantes ont été lancées, telles que la création de l'IFAD Agriculture, la carte de fertilité des sols,²⁰ l'établissement de Zones d'Aménagement Agricole Planifiées (ZAAP), ainsi que l'installation de certains forages et de réservoirs d'eau, ce qui constitue des investissements importants pour le développement agricole au Togo. Les efforts d'extension du réseau routier rural renforcent également la création d'un écosystème propice à la modernisation du secteur. Cependant, le niveau actuel de la productivité agricole reste faible.²¹ L'agro-industrie ne s'est pas encore suffisamment développée pour apporter la transformation et la valeur ajoutée domestique qui pourraient faire du secteur un véritable moteur de croissance économique, accompagné de création d'emplois au-delà de l'exploitation agricole. Cette étude espère fournir les bases nécessaires pour relever une partie de ce défi.

2.1.1 INVENTAIRE DES PRINCIPALES CHAINES DE VALEUR

14. **Des consultations avec les acteurs institutionnels et un examen des principaux documents de politique nationale**²² **ont été menés afin d'identifier les chaînes de valeur d'importance stratégique ou économique au Togo.** Les critères pris en compte incluaient : (i) le poids dans la balance commerciale (c'est-à-dire des produits d'exportation ou des produits d'importation qui pourraient être produits au Togo), (ii) le potentiel de génération de revenus pour les producteurs en général (c'est-à-dire les cultures pour lesquelles un marché est déjà bien établi ou en croissance), et (iii) le potentiel d'inclusion des populations rurales pauvres ayant un accès limité aux terres cultivables. Au total, 22 chaînes de valeur ont été identifiées au cours de ce processus, comme décrit ci-dessous.

¹⁸ Banque mondiale. (2019). Evaluation du Potentiel de Marché et d'Emploi des Filières Porteuses au Togo.

¹⁹ On peut citer l'exemple du Projet d'Appui à l'Employabilité et à l'Insertion des Jeunes dans les Secteurs Porteurs (PAEIJ-SP) qui a contribué à accroître les possibilités d'emploi et de revenu en adoptant une approche fondée sur les chaînes de valeur.

²⁰ Voir <https://fertitogo.tg/>

²¹ Pour plus d'informations sur le rôle de l'agriculture dans l'économie togolaise, veuillez consulter le Chapitre 2 de la Note Economique du Pays pour 2020 : « Vers une croissance durable et inclusive ».

²² Il s'agit notamment du Plan National de Développement (PND) et du Programme National d'Investissement Agricole, de Sécurité Alimentaire et Nutritionnel (PNIASAN).

Tableau 1: Inventaire des chaînes de valeur

Chaîne de valeur	Principale(s) raison(s) de la sélection
Anacarde	Produit d'exportation, Propension à générer des revenus pour les producteurs
Ananas	Produit d'exportation, Propension à générer des revenus pour les producteurs
Apiculture	Potentiel d'inclusion des populations rurales pauvres ayant un accès limité aux terres cultivables
Aquaculture	Produit d'importation, Propension à générer des revenus pour les producteurs, Potentiel d'inclusion des populations rurales pauvres ayant un accès limité aux terres cultivables
Arachide	Produit d'exportation
Aviculture	Produit d'importation, Propension à générer des revenus pour les producteurs
Cacao	Produit d'exportation, Propension à générer des revenus pour les producteurs
Café	Produit d'exportation, Propension à générer des revenus pour les producteurs
Champignon	Potentiel d'inclusion des populations rurales pauvres ayant un accès limité aux terres cultivables
Coton	Produit d'exportation, Propension à générer des revenus pour les producteurs
Elevages spéciaux (aulacodes, lapins, escargots)	Potentiel d'inclusion des populations rurales pauvres ayant un accès limité aux terres cultivables
Fonio	Propension à générer des revenus pour les producteurs
Karité	Produit d'exportation
Lait	Produit d'importation
Légumes et épices (gingembre, piment rouge)	Potentiel d'inclusion des populations rurales pauvres ayant un accès limité aux terres cultivables
Mangue	Propension à générer des revenus pour les producteurs
Manioc	Produit d'importation
Palmier à huile	Produit d'exportation
Petits ruminants	Produit d'importation, Propension à générer des revenus pour les producteurs
Riz	Produit d'importation, Propension à générer des revenus pour les producteurs
Sésame	Produit d'exportation
Soja	Produit d'exportation, Propension à générer des revenus pour les producteurs

2.1.2 EVALUATION DU POTENTIEL DE MARCHÉ ET D'EMPLOI

15. **Par la suite, les 22 chaînes de valeur ont été soumises à un processus de sélection afin d'évaluer à la fois leur potentiel de marché et d'emploi.** L'analyse s'est appuyée sur les données et statistiques disponibles auprès de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques et Démographiques (INSEED) et de la Direction des Statistiques Agricoles, de l'Information et de la Documentation (DSID) du Ministère de l'Agriculture. Trois paramètres clés ont été utilisés pour réaliser cette évaluation :²³

- Echelle, durabilité et compétitivité, sur base de :
 - Volume de production ; importance dans l'économie nationale ; taux de croissance de la production ; qualité de la production.
 - Part des exportations dans la production ; taux de croissance des exportations.
 - Existence d'entreprises compétitives ; capacités locales ; besoins d'investissement.
- Impact sur les dimensions de l'emploi :
 - Nombre d'emplois ; nombre de TPME dans le filière ; taille des entreprises dans le filière.
 - Temps nécessaire pour générer des revenus.
 - Part des emplois occupés par les jeunes, les femmes et les pauvres en milieu rural.
- Potentiel de changement :
 - Nombre d'associations sectorielles ; nombre de membres dans les associations ; niveau d'activité des associations.

Les données n'étant pas toujours facilement disponibles, cet exercice s'est également appuyé sur des études et des analyses existantes, ainsi que sur des réunions techniques avec des acteurs clés des secteurs.

16. **Ce processus de sélection a permis de classer les chaînes de valeur et d'en identifier neuf bénéficiant d'un grand potentiel aussi bien en termes de marché que d'emploi.** Les facteurs clés de la catégorisation sont résumés dans le tableau ci-dessous, tandis que tous les détails sont disponibles dans le rapport original.²⁴ Les résultats ont été présentés et validés lors d'un atelier de haut niveau organisé en octobre 2019 à Lomé. L'événement était présidé par la Ministre du Développement à la Base et des représentants du secteur privé, des associations agricoles, des universités, de la société civile et du gouvernement y ont participé.

²³ Voir Annexe 1 pour la liste détaillée des questions.

²⁴ Banque mondiale. (2019). Evaluation du Potentiel de Marché et d'Emploi des Filières Porteuses au Togo.

Tableau 2: Résumé de l'évaluation des chaînes de valeur sur base du potentiel de marché et d'emploi

Chaînes de valeur avec un marché bien établi et/ou en croissance et un fort potentiel d'emploi pour les jeunes et les femmes	
Ananas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forte demande internationale ▪ Potentiel important pour la transformation locale et la création d'emplois ▪ Possibilité de revenus élevés grâce à la spécialisation sur le marché bio
Apiculture	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marché important à l'interne et externe ▪ Peut être cultivé en même temps que d'autres produits pour générer des revenus supplémentaires ▪ Augmente la productivité agricole des autres cultures
Aquaculture	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existence d'un marché national (demande actuellement couverte par les importations) ▪ Filière rémunératrice pour les jeunes (dans la production et la transformation) ▪ Simple processus d'autorisation pour l'installation d'une ferme
Champignon	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marché global important pour le champignon et ses divers sous-produits ▪ Beaucoup de jeunes et de femmes impliqués dans la production ▪ Importance alimentaire, médicale et environnementale
Fonio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fort potentiel pour les marchés de niche bio en l'Europe et aux Etats-Unis ▪ Forte implication des femmes dans la production et la transformation ▪ Valeur nutritionnelle élevée, intéressant pour d'autres axes prioritaires
Karité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 40% des zones non exploitées, avec un potentiel total de production évalué à 250 000 tonnes ▪ Demande importante et fort potentiel de valeur ajoutée ▪ Nombre important de femmes actives dans la filière
Légumes et épices (gingembre, piment rouge)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potentiel important en tant que cultures de contre-saison et opportunités de générer des revenus toute l'année ▪ Potentiel de forte valeur ajoutée et d'accès à des marchés de niche pour la production bio ▪ Participation croissante des femmes et des jeunes
Sésame	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marché international assuré pour écouler toute la production ▪ Beaucoup de jeunes et de femmes producteurs dans la filière ▪ Peu d'investissements nécessaires pour démarrer la production
Soja	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marché bio en pleine croissance ▪ Forte participation des jeunes dans tous les maillons de la filière ▪ Légumineuse qui permet une régénération des terres

Chaînes de valeur avec un marché bien établi et/ou en croissance, mais moins de potentiel d'emploi pour les jeunes et les femmes	
Anacarde	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Problème de fluctuation des prix sur le marché international ▪ Faible production due à l'insuffisance de plantations adultes ▪ Demande des investissements importants pour se lancer dans la production
Arachide	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demande importante au niveau national, mais peu compétitive en externe ▪ Problème d'aflatoxines (substances cancérigènes) non-maitrisé ▪ Faibles rendements dus aux difficultés d'accès aux semences améliorées
Aviculture	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Peu compétitif en termes de prix contre les importations massives ▪ Intrants chers, voire peu disponibles ▪ Niveau de transformation rudimentaire
Cacao	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produit dans très peu de préfectures au Togo ▪ Besoin de remplacer les vieilles plantes, mais longue période de gestation afin de pouvoir générer des revenus ▪ Acteurs de la filière très organisés et structurés (possibilités limitées pour les petits exploitants)
Café	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produit dans très peu de préfectures au Togo ▪ Besoin de remplacer les vieilles plantes, ce qui représente des investissements importants ▪ Acteurs de la filière très organisés et structurés (possibilités limitées pour les petits exploitants)
Coton	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Très compétitif en termes de qualité ▪ Récolte manuelle pour assurer une haute qualité, ce qui attire très peu de jeunes ▪ Acteurs de la filière très organisés et structurés (possibilités limitées pour les petits exploitants)
Mangue	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les mouches à fruit posent un problème majeur pour la production ▪ Investissements importants nécessaires pour limiter les pertes de production ▪ Peu de jeunes dans la production ; manque de main d'œuvre qualifiée dans la transformation
Manioc	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Culture dominée par des exploitations familiales à faibles rendements ▪ Transformation artisanale et peu compétitive pour le marché international ▪ Pression élevée sur les ressources naturelles avec risque de monoculture
Petits ruminants	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pression élevée sur les ressources naturelles (surpâturage, défis fonciers) ▪ Majoritairement de l'élevage familial à faible productivité ▪ Investissements importants pour des faibles rendements, ce qui attire très peu de jeunes

Riz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Production locale peu compétitive contre les importations d'Asie ▪ Besoin d'investissements élevés pour augmenter les rendements ▪ Peu de jeunes intéressés à travailler dans la production
Chaînes de valeur avec un marché moins établi et un potentiel d'emploi limité pour les jeunes et les femmes	
Elevages spéciaux (aulacodes, lapins, escargots)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marché potentiel pour les jeunes, car peu de terres sont nécessaires ▪ Cependant, la production est presque exclusivement destinée au marché local ▪ Croissance limitée du marché et potentiel incertain
Lait	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Filière embryonnaire et peu compétitive par rapport aux importations ▪ Pression sur les ressources naturelles (surpâturage et insécurité foncière) ▪ Peu d'opportunités pour les jeunes (peu de transformation ; défis fonciers)
Palmier à l'huile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Risque de réduction de la diversité végétale ▪ Risque de santé à cause du niveau élevé d'acides gras saturés dans l'huile ▪ Peu de contrôle de qualité pour s'assurer du respect des normes

2.2 Contraintes, opportunités et recommandations

17. **L'analyse des contraintes et des opportunités pour de meilleurs résultats d'emploi dans les chaînes de valeur à fort potentiel au Togo (Phase 2) a été initiée fin 2021 et fait l'objet de ce rapport.** Cette section résume le processus adopté pour identifier les acteurs clés dans les chaînes de valeur sélectionnées, comprendre les liens et les dynamiques entre eux, et examiner la nature des emplois tout au long de la chaîne, en suivant le cadre conceptuel préalablement exposé. Elle décrit également l'approche adoptée pour collecter des données sur le terrain et les analyser afin d'identifier les obstacles et les opportunités en matière d'emploi et formuler des recommandations.

18. **Cette étude se concentre sur trois chaînes de valeur spécifiques – le karité, le gingembre et le piment rouge – sélectionnées comme études de cas parmi les neuf identifiées ci-dessus comme ayant un haut potentiel d'emploi et de marché au Togo.** Aucune de ces trois chaînes de valeur ne nécessite de grandes étendues de terre, des investissements en capital importants ou des compétences techniques avancées, ce qui en fait des choix particulièrement attrayants pour les groupes cibles que sont les jeunes et les femmes. Comme préalablement mentionné, le karité bénéficie d'un potentiel de production important compte tenu de l'étendue des zones non exploitées au Togo. La chaîne de valeur du karité implique traditionnellement un grand nombre de femmes et la demande internationale est en pleine croissance. Le gingembre et le piment rouge ont été choisis en raison de leur fort potentiel de contribution aux revenus en tant que produits de contre-saison, de l'existence d'un marché local bien établi et d'une demande internationale croissante, ainsi que du peu de temps nécessaire pour générer des revenus après la plantation. La sélection de ces trois chaînes de valeur comme études de cas n'implique pas

nécessairement qu'elles offrent plus d'opportunités d'emploi ou de marché que les autres chaînes de valeur à fort potentiel précédemment identifiées. Au contraire, l'un des objectifs de ce rapport est de démontrer comment le cadre conceptuel décrit ci-dessus peut être appliqué à un certain nombre de chaînes de valeur, afin qu'il puisse être reproduit pour d'autres filières.

2.2.1 CARTOGRAPHIE DES CHAINES DE VALEUR

19. Une première cartographie des chaînes de valeur du karité, du gingembre et du piment a été réalisée en décembre 2021 sur base de recherches documentaires et de consultations avec un certain nombre d'informateurs clés. Les principales sources de données comprenaient des documents du Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et du Développement Rural (MAEDR), de l'Institut National de la Statistique, des Etudes Economiques et Démographiques (INSEED), de la Banque mondiale et de la GIZ. L'objectif de cet exercice préliminaire était de développer une compréhension de base des activités clés de création de valeur ajoutée dans les chaînes sélectionnées au Togo et des rôles des différents acteurs impliqués à chaque étape. Ces premières cartographies ont permis de déterminer la nature des acteurs, leur nombre et localisation, ainsi que le type d'emplois ou d'activités génératrices de revenus, ce qui a été utilisé pour concevoir la stratégie d'échantillonnage décrite ci-dessous. Les cartographies ont été affinées sur base de nouvelles informations apparues après la collecte des données sur le terrain. Les cartographies des chaînes de valeur du karité, du gingembre et du piment rouge au Togo sont présentées au début des sections 3, 4 et 5 du rapport, respectivement.

2.2.2 COLLECTE DE DONNEES PRIMAIRES

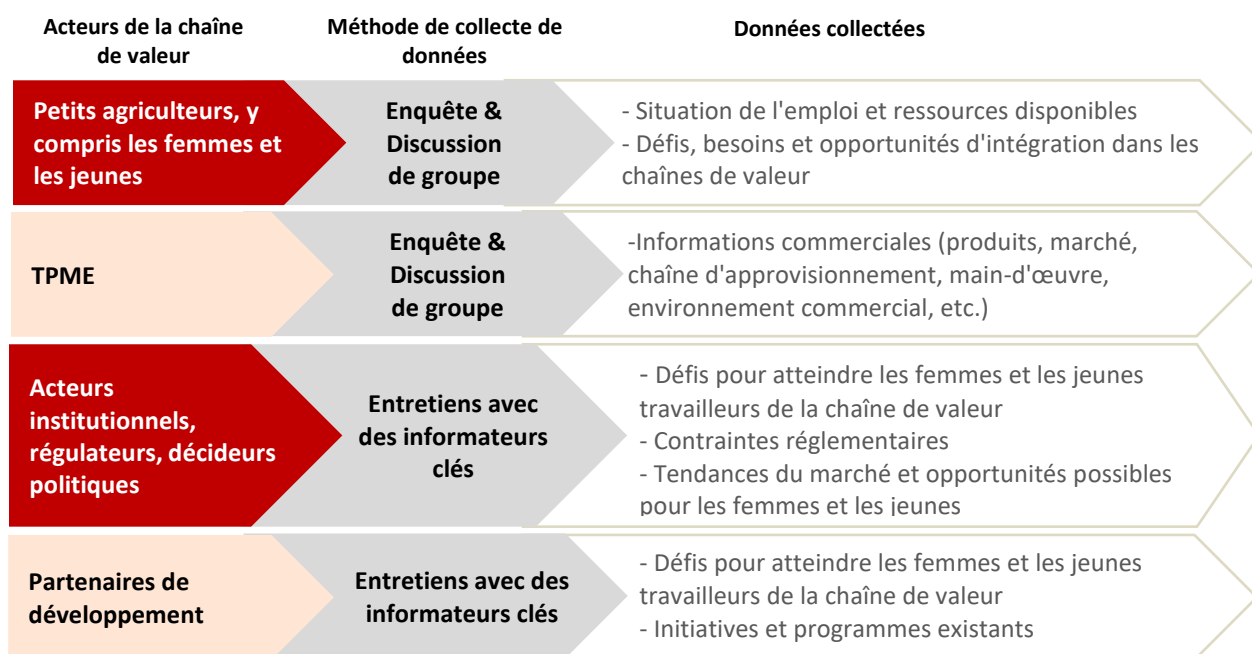
20. La recherche sur le terrain s'est concentrée sur quatre acteurs clés des chaînes de valeur et s'est appuyée sur trois méthodes principales de collecte de données (voir figure ci-dessous). Les instruments de collecte de données ont été développés sur base de modèles du « Jobs in Value Chain Toolkit » de la Banque mondiale,²⁵ mais ont été simplifiés pour tenir compte de contraintes au niveau budgétaire, du temps et de la disponibilité des données. La stratégie d'échantillonnage a été développée par le cabinet de conseil A2F Consulting en partenariat avec la Banque mondiale. La méthodologie décrite dans cette section a tenu compte des commentaires du gouvernement togolais (par l'intermédiaire du Comité Technique de la Coalition Nationale pour l'Emploi des Jeunes, CNEJ).²⁶ La conception de la méthodologie a été validée par les différents partenaires à la fin du mois de janvier 2022. La collecte des données sur le terrain a eu lieu entre février et juillet 2022. De multiples consultations ont été organisées par l'intermédiaire de la CNEJ afin de garantir un suivi approprié de l'étude par les homologues gouvernementaux au cours du processus de collecte et d'analyse des données.²⁷

²⁵ <https://www.jobsanddevelopment.org/jobs-in-value-chains-survey-toolkit/>

²⁶ Le Comité Technique comprend notamment des représentants du Ministère du Développement à la Base, de la Jeunesse et de l'Emploi des jeunes ; du Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et du Développement rural ; et du Ministère de la Fonction publique, du Travail et du Dialogue social.

²⁷ Des réunions ont notamment été organisées avec le Comité Technique de la CNEJ en novembre 2021, mai 2022 et décembre 2022.

Figure 2 : Méthodes de collecte de données utilisées pour chaque catégorie d'acteur des chaînes de valeur



21. **Les entretiens avec les informateurs clés se sont concentrés sur les acteurs institutionnels, les régulateurs, les décideurs politiques et les partenaires de développement impliqués dans les chaînes de valeur sélectionnées et dans les questions relatives à l'emploi des femmes et des jeunes.** Les objectifs de ces entretiens étaient d'obtenir des données et des informations au niveau institutionnel concernant (i) les défis généraux de l'inclusion économique des femmes et des jeunes au Togo, en particulier dans l'agriculture, (ii) les contraintes réglementaires et juridiques, (iii) les tendances et les dynamiques du marché de l'emploi, et (iv) les leçons tirées des initiatives et des programmes existants. Une approche « boule de neige » a été utilisée pour le recrutement des participants : l'équipe a identifié un premier groupe de personnes à interroger, puis d'autres sur base des informations recueillies lors de la précédente série d'entretiens. Un guide de discussion a été utilisé pour s'assurer que tous les sujets nécessaires soient couverts. Au total, 29 parties prenantes ont été interrogées.²⁸ Les entretiens avec les informateurs clés se sont déroulés en deux vagues. Une première série de personnes a été consultée en février 2022 et une seconde en juillet 2022.

²⁸ Voir Annexe 5 pour la liste de questions posées aux parties prenantes et Annexe 6 pour la liste des personnes interrogées.

22. **La taille de l'échantillon pour l'enquête a été fixée à 100 unités par chaîne de valeur, dont environ 80 pour cent de petits exploitants agricoles et 20 pour cent de TPME.**²⁹ Les questions posées aux petits exploitants portaient sur la situation de l'emploi, les ressources disponibles et les défis liés à l'intégration dans les chaînes de valeur agricoles, tandis que les questions posées aux TPME étaient axées sur la collecte d'informations commerciales (produits, marchés, chaîne d'approvisionnement, main-d'œuvre, environnement commercial, etc.)³⁰ La collecte de données s'est concentrée sur différentes régions par chaîne de valeur. Vu que la production de karité est concentrée dans la partie nord du pays, l'enquête avec les petits producteurs a été réalisée dans cette région. Étant donné qu'un certain nombre d'entreprises impliquées dans la commercialisation du karité sont basées à Lomé, c'est là que l'enquête avec les TPME a été menée. Les enquêtes avec les acteurs de la filière gingembre (petits exploitants et TPME) se sont concentrées sur les régions des Plateaux et Maritime, étant donné que le gingembre y est principalement cultivé et commercialisé. Pour le piment rouge, les enquêtes se sont concentrées sur les régions de la Kara et Centrale, étant donné qu'elles représentent environ 45 pour cent de la production totale au Togo. Les TPME ont été échantillonnées principalement dans les zones urbaines, tandis que les petits exploitants agricoles l'ont été dans les zones rurales. La collecte de données pour le karité a eu lieu de février à mars 2022 et pour le gingembre et le piment rouge de juin à juillet 2022.



23. **La mise en place de l'enquête a suivi un processus standardisé conçu pour préserver le plan d'étude et assurer la qualité des données collectées.** Dans un premier temps, une équipe d'enquêteurs comprenant un responsable terrain, deux superviseurs et cinq agents recenseurs³¹ a été recrutée au sein d'un cabinet local togolais,³² sur base de leur expérience dans les sujets abordés, leur connaissance des méthodes de collecte de données, et leur maîtrise des langues locales. L'équipe a été formée durant trois jours sur les aspects méthodologiques et logistiques de l'étude.³³ Un test a été organisé à la fin de la période de formation afin de s'assurer de la bonne assimilation du contenu par les participants. L'équipe a ensuite été déployée sur le terrain

²⁹ La taille de l'échantillon nécessaire a été calculée pour garantir un intervalle de confiance de 95 % et une marge d'erreur inférieure à 7,5 %, en supposant une population de 800 000 personnes sur la base du nombre total de ménages togolais impliqués dans l'agriculture. Plus de détails sont disponibles dans l'Annexe 6.

³⁰ Voir Annexe 2 pour le questionnaire administré aux petits exploitants et Annexe 3 pour le questionnaire administré aux TPME.

³¹ Trois femmes et un deux hommes.

³² Winiga Consulting.

³³ La formation initiale s'est tenue en février 2022 afin de préparer la première vague de collecte de données (karité). Une formation de recyclage de deux jours a été ensuite organisée en juin 2022 pour la deuxième vague (gingembre et piment).

pour une période de pilotage, afin de se familiariser avec l'approche de collecte de données et de valider les outils. Une analyse des données du pilote a été effectuée afin d'identifier des pistes d'amélioration des différents outils, qui ont ensuite été mis à jour. L'équipe a alors été déployée dans les différentes régions pour une première phase de collecte se concentrant sur la filière karité pour une durée de huit jours. Une liste de petits exploitants et de TPME fournie par la Banque mondiale et des experts locaux a permis un contact initial par l'équipe d'enquêteurs avant qu'une approche d'échantillonnage en boule de neige ne soit utilisée pour sélectionner d'autres participants. La répartition finale des échantillons pour les trois chaînes de valeur est présentée dans le tableau ci-dessous. Les données ont été collectées à l'aide de tablettes électroniques avec des mesures de contrôle de qualité mises en place sur et en dehors du terrain afin de réduire les risques de fraude et d'erreur. Un cours de recyclage a été organisé avant le lancement de la seconde phase de collecte (gingembre et piment), qui s'est déroulée sur une période de 12 jours. Les données ont été nettoyées et analysées à l'aide d'un logiciel de statistiques (Stata). Enfin, les données dépersonnalisées ont été partagées avec la Banque mondiale pour des mesures de contrôle et de validation supplémentaires.³⁴

Tableau 3: Distribution finale de l'échantillon de l'enquête

Genre	Petits exploitants agricoles			TPME		
	Karité	Gingembre	Piment rouge	Karité	Gingembre	Piment rouge
Femme	72	46	41	6	14	17
Homme	7	40	38	15	6	7
Total	79	86	79	21	20	24
Âge	Karité	Gingembre	Piment rouge	Karité	Gingembre	Piment rouge
Jeunes (moins de 35 ans)	12	18	30	8	7	14
Plus de 35 ans	67	68	39	13	13	10
Total	79	86	79	21	20	24

24. **En plus des enquêtes et des entretiens, 16 discussions de groupe (DG) avec des femmes et des jeunes participant aux chaînes de valeur ont été organisées.** Les DG ont permis de mettre en lumière les perspectives des différentes parties prenantes, permettant non seulement de trianguler les données mais aussi de mieux comprendre certaines observations de l'enquête.³⁵ Chaque DG a ciblé cinq à huit participants recrutés en même temps que la phase de collecte des données de l'enquête.³⁶ Deux DG ont été organisées en mars 2022 et 14 en juillet 2022. Un défi rencontré dans l'organisation des DG était l'identification d'un nombre suffisamment élevé de jeunes afin de participer aux échanges, en particulier dans la filière karité où l'implication des jeunes hommes est fortement limitée. Pour cette raison, deux DG (dénotées avec une astérisque dans le tableau ci-dessous) ont impliqué des participants âgés de plus de 35 ans. La répartition des groupes de discussion menés dans le cadre de cette étude est décrite ci-dessous.

³⁴ Voir Annexe 6 pour plus de détails sur la méthodologie de l'étude et les mesures de contrôle de la qualité.

³⁵ Voir Annexe 4 pour la liste des questions posées durant les discussions de groupe.

³⁶ Le nombre total de participants pour l'ensemble des 16 DG est de 116.

Tableau 4: Discussions de groupe

	Karité		Gingembre		Piment rouge	
	Jeunes	Femmes	Jeunes	Femmes	Jeunes	Femmes
Production	1*	1	1	1	1	1
Transformation	1*	1	1	1	1	1
Commerce	1	1	1	1	0	0
Total	3	3	3	3	2	2

2.2.3 PRESENTATION DES RESULTATS ET DES RECOMMANDATIONS

25. **Les résultats de la collecte de données sont décrits dans le reste de ce rapport.** Les sections 3, 4 et 5 décrivent les différentes étapes des chaînes de valeur du karité, du gingembre et du piment rouge respectivement, en mettant l'accent sur la nature et la qualité des emplois et des activités génératrices de revenus. Ces sections sont structurées selon les étapes clés de la production, de la transformation et de la commercialisation, tout en abordant la question du financement. La section 6 décrit le rôle des associations et des coopératives dans les trois chaînes de valeur, en tant qu'acteurs importants pour améliorer les résultats d'emploi. Les sections 7 et 8 présentent les contraintes et les opportunités identifiées au niveau des chaînes de valeur dans leur ensemble et pour l'inclusion économique des femmes et des jeunes en particulier, en distinguant les observations qui sont spécifiques à une chaîne de valeur (section 7) de celles qui sont de nature transversale (section 8). Enfin, la section 9 conclut par des recommandations visant à améliorer la quantité, la qualité et l'inclusion des emplois dans les trois chaînes de valeur.

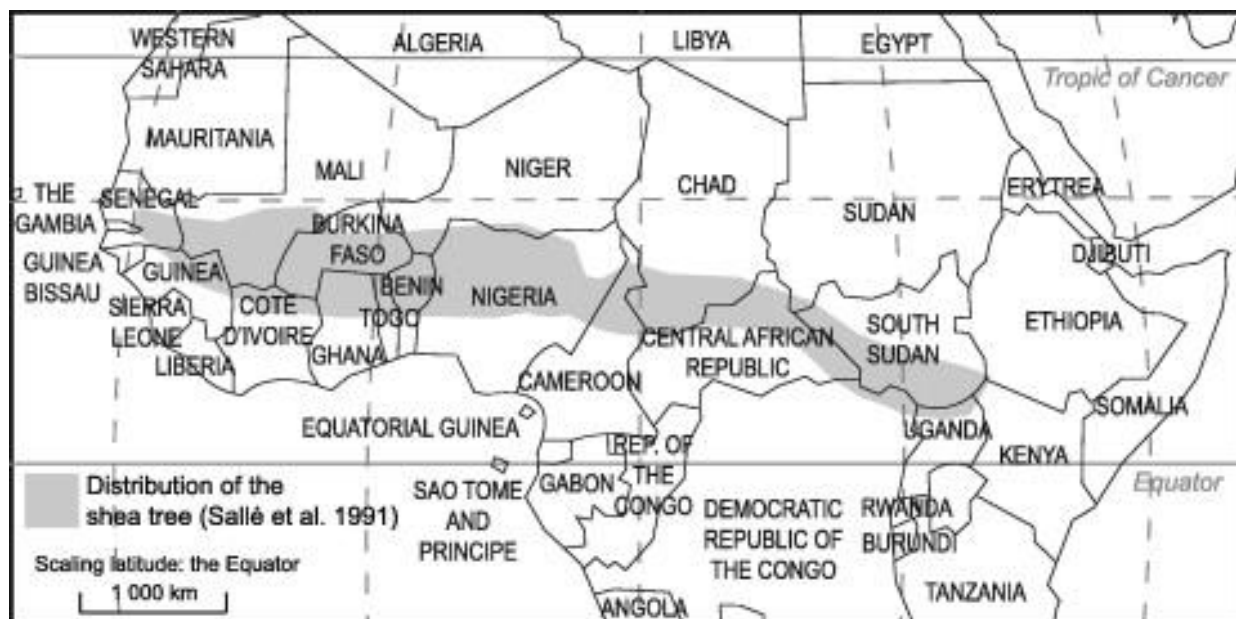
26. **Une certaine prudence est de mise lors de l'extrapolation des résultats de l'étude.** L'échantillon de l'enquête s'est concentré principalement sur les jeunes et les femmes parmi les petits exploitants agricoles et les TPME interrogés, plutôt que d'essayer d'être représentatif. Bien que la taille globale de l'échantillon ait été fixée de manière à être représentative des acteurs de la chaîne de valeur au niveau national, des quotas ont été mis en place pour des groupes démographiques clés afin de s'assurer que leurs points de vue puissent être analysés. Ainsi, les entreprises appartenant à des femmes et à des jeunes ont été suréchantillonnées par rapport à la population générale. En outre, l'échantillon de 100 unités par chaîne de valeur a pu permettre aux réponses individuelles d'avoir des effets importants sur les résultats de l'étude. Bien que les données fournissent des informations directionnelles significatives, l'extrapolation des résultats à une population plus large doit être abordée avec prudence. Il est également important de noter que la collecte de données s'est concentrée sur les acteurs déjà impliqués dans les filières, de sorte que les circonstances et opinions de ceux qui n'y sont pas impliqués (ou n'ont pas réussi à s'y impliquer) pourraient être sous-représentées.

3 Principaux résultats de la chaîne de valeur du karité

3.1 Aperçu de la chaîne de valeur karité

27. Les noix de karité poussent dans la "ceinture du karité" qui s'étend à travers l'Afrique subsaharienne. La production est concentrée dans sept pays, parmi lesquels le Togo est le plus petit producteur.³⁷ La production mondiale de karité a fluctué depuis 2000, atteignant un pic de 777 433 tonnes en 2007. La plupart de ces fluctuations sont dues à des changements dans la production du Nigeria et du Mali, qui sont historiquement les plus grands pays producteurs de karité. Le Burkina Faso s'est également développé pour devenir un acteur majeur depuis 2015. Ces trois pays dominent la production mondiale, représentant ensemble 88,1 pour cent de la production globale de noix de karité en 2019.³⁸ Le Togo, en comparaison, ne représentait que 1,8 pour cent de la production mondiale en 2019. La production totale de karité au Togo a augmenté en termes absolus depuis 2000, bien que la croissance de la production ait ralenti depuis 2007. La superficie de karité récoltée au Togo est restée entre 2900 et 3500 hectares au cours des deux dernières décennies, tandis que les rendements du karité togolais sont passés de 26 000 hectogramme par hectare en 2000 à 43 500 hectogramme par hectare en 2019.

Figure 3: Répartition de l'arbre à karité dans la "ceinture de karité" de l'Afrique



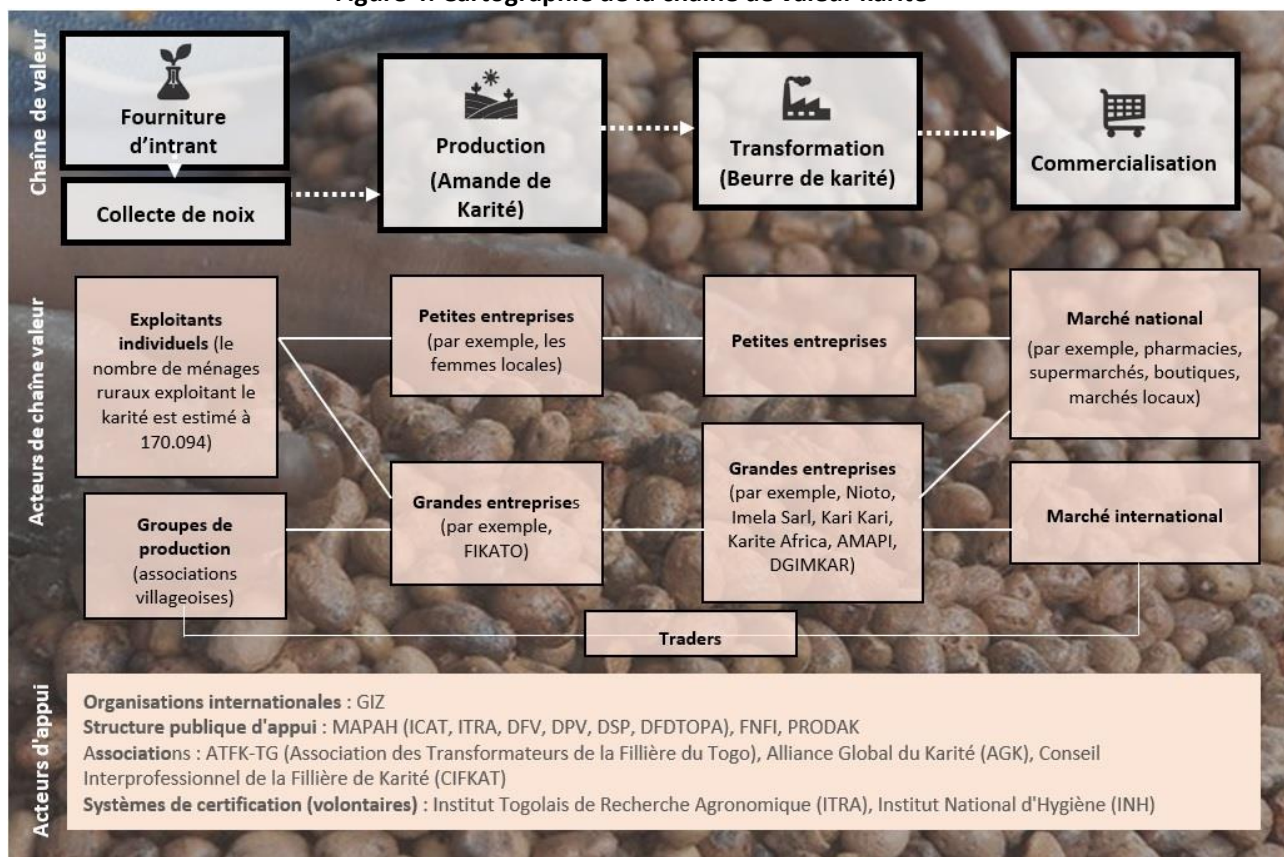
Source: Salle et al. 1991. Qtd in Rousseau et al. 2015.

³⁷ Centre néerlandais pour la promotion des importations. (2021). "Le potentiel du marché européen pour le beurre de karité". Disponible sur <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-cosmetics/sheabutter/market-potential>

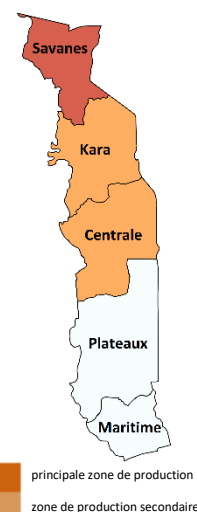
³⁸ Données FAOStat sur les produits de l'agriculture et de l'élevage : Production de noix de karité (Sheanuts), 2000-2019.

28. La chaîne de valeur du karité au Togo est structurée en trois étapes principales, à savoir (i) la collecte/production, (ii) la transformation et (iii) le commercialisation.

Figure 4: Cartographie de la chaîne de valeur karité



29. La première étape de la chaîne de valeur est la collecte des amandes de karité. Ceci est dû au fait que l'étape de fourniture des intrants de la chaîne de valeur karité est, en grande partie, un processus passif. Les arbres à karité n'atteignent pas la maturité nécessaire pour produire régulièrement des fruits avant l'âge de 15 à 20 ans, ce qui entrave leur développement commercial. Les arbres peuvent prendre jusqu'à 40-50 ans pour atteindre leur production maximale de fruits et vivent entre 200 et 300 ans. Au Togo, la plupart des arbres à karité poussent tout seuls dans la nature et ne sont généralement pas plantés mais sélectionnés, sauvés et protégés par les agriculteurs. Toute personne peut théoriquement collecter des amandes de karité dans les forêts publiques et communautaires puisqu'aucune autorisation n'est généralement requise (la collecte du karité n'étant pas une activité comme la chasse qui a un impact sur l'écosystème).



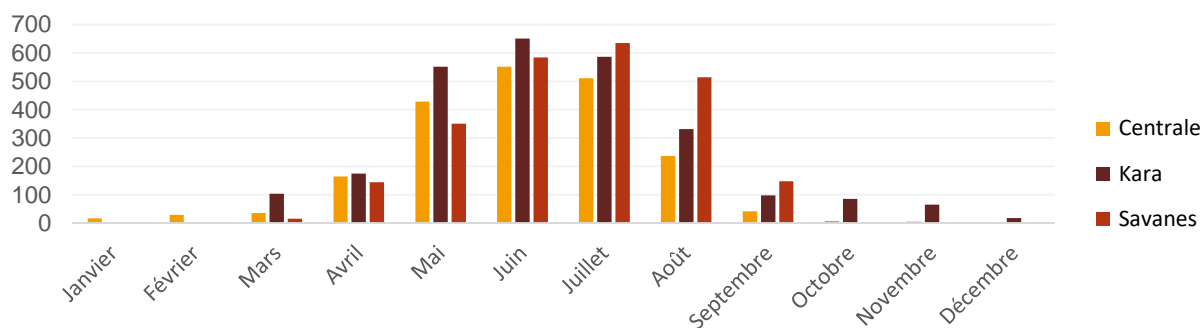
30. Le Togo n'exploite actuellement que 60 pour cent des surfaces où poussent les arbres à karité. Le karité est présent principalement dans les régions du Nord du Togo, la région des Savanes étant la principale zone de production, suivie des régions de la Kara et Centrale (voir

carte à droite). Le nombre de ménages ruraux exploitant le karité est estimé à 170 094,³⁹ y compris plus de 16 000 femmes impliquées dans la collecte. La filière karité produit annuellement 20 000 à 25 000 tonnes d'amandes de karité, cependant, le potentiel national de production de karité du Togo est estimé à environ 80 413 tonnes, selon l'inventaire forestier national.⁴⁰ Les difficultés d'accès et le manque de sensibilisation sont les principales raisons de cette exploitation limitée.

31. Les pépiniéristes constituent un acteur de plus en plus important de la chaîne de valeur dans les efforts de domestication du karité. Des agronomes du Burkina Faso et du Ghana ont essayé d'améliorer la productivité par le greffage et d'autres méthodes. D'après des recherches de la GIZ, la reproduction des plantes en pépinière pourrait réduire le temps nécessaire à la production de 15 à 20 ans dans la nature à seulement 2 à 4 ans en pépinière.⁴¹ Cependant, ces expériences n'en sont qu'à leurs débuts. Les pépinières et les plantations de karité sont encore très peu répandues et la quasi-totalité de la production dépend des arbres sauvages.

32. La principale période de récolte des amandes de karité se situe entre mai et août. Les arbres ont une saison de récolte par an et sont cycliques avec deux bonnes récoltes généralement suivies d'une plus mauvaise. La technique de récolte consiste généralement à collecter les amandes mûres tombées des arbres. Cependant, afin de maximiser la récolte, notamment dans les zones de libre exploitation, les branches des arbres sont souvent secouées pour faire tomber les fruits (qui contiennent les noix). Ces fruits non mûrs ainsi collectés peuvent également générer un bon rendement lors de leur transformation en beurre, que ce soit en termes de quantité ou de qualité.⁴²

Figure 5: Période de collecte du karité pour les collecteurs individuels [kg]



Source: Ministère de l'agriculture du Togo (2019). Rapport du Recensement des Acteurs des Filières "Miel, karité et néré"

³⁹ Ministère de l'Environnement et des Ressources Forestières et FAO. (2018). Etude du secteur du karité au Togo.

⁴⁰ FAO. (2020). La chaîne de valeur du karité comme moteur clé de la fixation du carbone en Afrique de l'Ouest.

⁴¹ Banque mondiale. (2021). Togo : Inclusion économique dans les chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi. Cartographie de la filière karité. Travail non publié.

⁴² Ministère de l'agriculture, de l'élevage et du développement rural. (2019). Rapport du Recensement des Acteurs des Filières "Miel, karité et néré".

33. La transformation des noix de karité est la deuxième étape de la chaîne de valeur.⁴³ L'amande de karité est principalement transformée en beurre de karité, qui est utilisé dans l'industrie alimentaire (huilerie, chocolaterie), cosmétique (hydratation de la peau, protection contre les UV, etc.) et pharmaceutique (cicatrisation, etc.).⁴⁴ Les trois principaux procédés de transformation de la noix de karité en beurre sont : (i) la transformation artisanale traditionnelle, (ii) la transformation artisanale moderne ou semi-industrielle, et (iii) la transformation industrielle. La transformation artisanale traditionnelle est généralement effectuée dans les ménages pour les besoins domestiques et est souvent effectuée par les femmes. Le karité est parfois connu sous le nom de "l'or des femmes" car la production est principalement contrôlée par les femmes, ce qui leur procure un revenu non négligeable pour faire face à des dépenses essentielles comme la nourriture et les soins médicaux.⁴⁵ Le processus traditionnel nécessite de grandes quantités d'eau et de bois à transporter sur de longues distances. La transformation artisanale moderne combine le savoir-faire traditionnel avec l'utilisation de certains équipements et machines modernes pour faciliter le travail ardu de la transformation des amandes en beurre, tandis que les transformateurs industriels utilisent des machines tout au long du processus de transformation.^{46,47}

34. La demande mondiale en beurre de karité n'a cessé d'augmenter ces dernières années en raison de l'accroissement de la demande du Nord. On estime qu'elle atteindra 2,4 milliards de dollars d'ici 2030, avec un taux de croissance annuelle composé (TCAC) de 14,2 pour cent.⁴⁸ Une grande partie du karité produit au Togo reste sur le marché national. On estime que seulement environ 35 pour cent de la production totale de karité sauvage en Afrique est récoltée pour l'exportation sous forme de beurre ou de noix. Les sept principaux pays producteurs de karité exportent environ 54 pour cent de leur production de noix et transforment les 46 pour cent restants en beurre de karité brut (non raffiné), dont la moitié est ensuite exportée. On s'attend à ce que la part du beurre de karité et de ces dérivés importés d'Afrique continue d'augmenter, notamment grâce aux investissements en cours dans le secteur de la transformation en Afrique de l'Ouest. Les pays les plus attractifs pour les exportations de beurre de karité sont les Pays-Bas, la France, la Suède, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la Belgique. La croissance du marché du beurre de karité est stimulée par une demande croissante de cosmétiques naturels sur le marché européen et dans le secteur alimentaire (en tant que substitut au beurre de cacao).

⁴³ Bockel, L., Veyrier, M., Gopal, P., Adu, A. et Ouedraogo, A. (2020). La chaîne de valeur du karité comme moteur clé pro-pauvre de fixation du carbone en Afrique de l'Ouest. Accra. FAO et Alliance Global pour le karité.

⁴⁴ Kpegba et al. (2017). Évaluation des techniques de production du beurre de karité au Togo.

⁴⁵ Ray, R.(2021). "Sauver le karité : le séquençage du génome pour soutenir les efforts de reproduction et de conservation". Récupéré sur <https://www.unh.edu/unhtoday/2021/09/saving-shea>

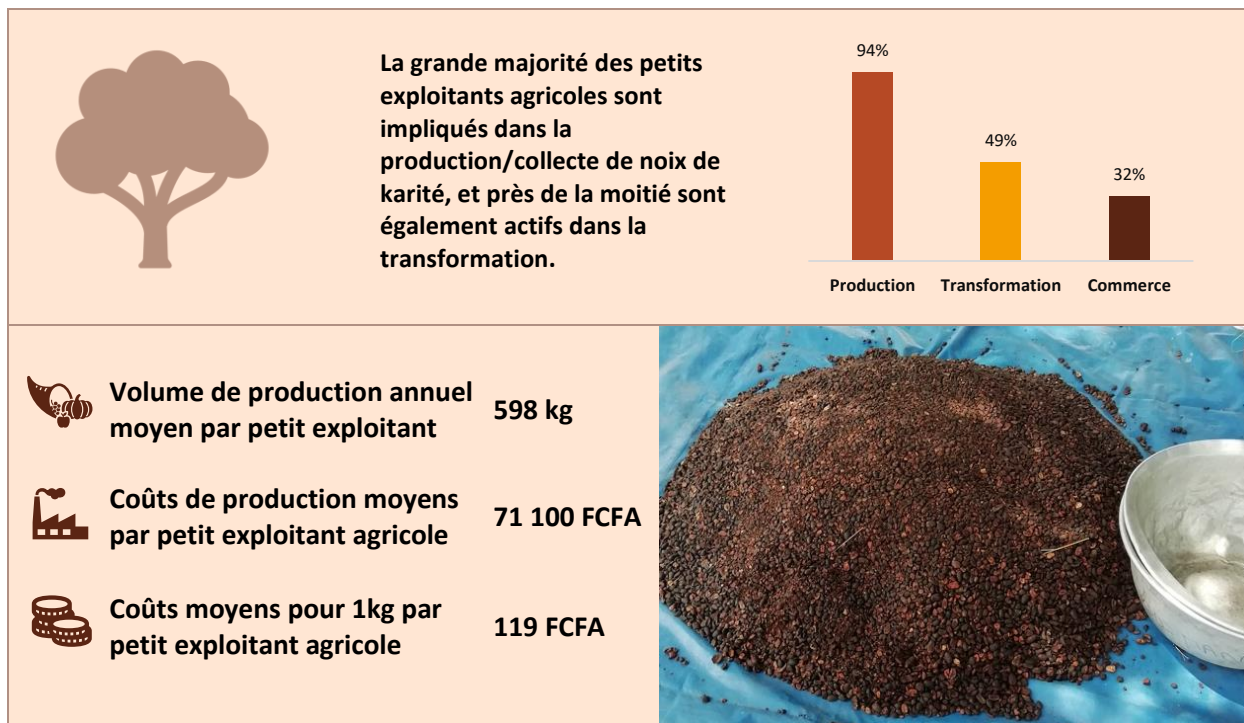
⁴⁶ Banque mondiale. (2021). Togo : Inclusion économique dans les chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi. Cartographie de la filière karité. Travail non publié.

⁴⁷ La compagnie Nioto est un des leaders de la production industrielle de karité au Togo.

⁴⁸ Allied Market Research. (2020). Marché du beurre de karité par type (brut et non raffiné et raffiné et ultra raffiné) et par application (alimentaire et cosmétique) : Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2021-2030.

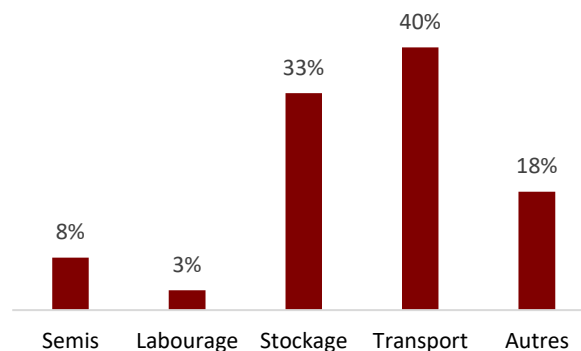
3.2 Production de karité

Encadré 1: Profil des producteurs et collecteurs de karité



35. L'intrant pour la production de karité pour lequel les répondants ont dépensé le plus d'argent au cours de la dernière saison agricole était les services de transport (40 pour cent). Comme indiqué précédemment, les arbres à karité poussent principalement à l'état sauvage, sans être plantés ni cultivés, de sorte que peu d'intrants sont utilisés. Après le transport, les répondants ont mentionné le stockage (33 pour cent) et "autres" (18 pour cent) comme étant les intrants les plus coûteux.⁴⁹ Le terme "autre" comprenait l'eau/irrigation suivi du matériel de collecte, y compris les machines et l'équipement. La valeur moyenne de l'ensemble des machines, véhicules et équipements présents sur l'exploitation des agriculteurs producteurs est de 347 294 FCFA. Sur l'ensemble de l'échantillon, 22 pour cent ont déclaré ne pas posséder de machines ; la plupart d'entre eux étant des collecteurs de karité.

Figure 6: Intrants pour lesquels les agriculteurs dépensent le plus d'argent



⁴⁹ À l'exclusion des dépenses pour les coûts de main-d'œuvre, les machines, les équipements ou les terrains.

Tableau 5: Ventes, couts et profits moyens parmi les producteurs de karité

Ventes moyennes annuelles	Coûts de production moyens	Profit moyen ⁵⁰
230 000 FCFA	71 100 FCFA	158 900 FCFA (70 pour cent des ventes)

36. **Au stade de la collecte des amandes de karité, aucune qualification n'est nécessaire, et la majorité des travailleurs saisonniers et temporaires embauchés sont des femmes et des jeunes.** Au stade de la production, la plupart des petits exploitants font appel aux membres de leur famille plutôt que d'embaucher des employés. Tous les petits exploitants interrogés ont embauché des membres de leur famille,⁵¹ tandis que 20 pour cent des exploitants producteurs ont embauché des employés temporaires ou saisonniers et seulement 3 pour cent des employés permanents. Une proportion de 22 pour cent et 15 pour cent des producteurs emploient respectivement 5 et 6 membres de leur famille, tandis que le nombre le plus élevé de membres de la famille employés était de 15 (3 pour cent). Tous les travailleurs saisonniers et temporaires qui ont été embauchés étaient des femmes et 80 pour cent d'entre elles avaient moins de 25 ans. La phase de production, et en particulier la collecte des amandes de karité, est principalement dominée par les femmes. Une participante aux DG a fait le commentaire suivant :

"[La filière karité] est intéressante en termes de création d'emplois pour les femmes qui n'ont pas appris de métier, qui sont au chômage et qui ne possèdent pas de terres à cultiver. La collecte des amandes de karité ne nécessite aucune qualification professionnelle."

3.3 Transformation du karité

Encadré 2: Aperçu de la transformation du karité

- Le beurre de karité est le produit final le plus courant des TPME.
- La majorité des TPME ont indiqué s'approvisionner auprès de petits exploitants agricoles.
- La majorité des TPME souhaiteraient participer à des activités de conditionnement, mais n'en ont pas la possibilité actuellement.
- La plupart des TPME emploient aussi bien des travailleurs permanents et des travailleurs saisonniers/temporaires.

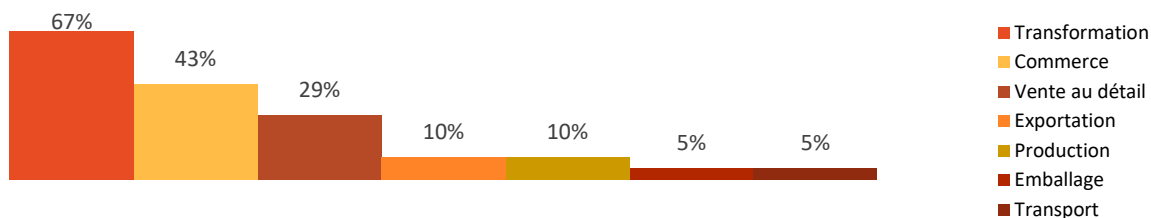
37. **La majorité des TPME interrogées étaient engagées dans des activités de transformation (67 pour cent) le long de la chaîne de valeur du karité.** Le deuxième type d'activité le plus courant est la distribution et le commerce (43 pour cent), suivi par la vente au

⁵⁰ Dans ce contexte, le profit est considéré comme le résultat des coûts soustraits des ventes.

⁵¹ Y compris les membres de la famille du partenaire qui travaillent sur l'exploitation à temps plein, à temps partiel ou même seulement quelques heures par semaine.

détail (29 pour cent), l'exportation (10 pour cent) et la production (10 pour cent)⁵². L'emballage (5 pour cent) et le transport (5 pour cent) étaient les moins représentés.

Figure 7: Répartition du type d'activité des entreprises dans la chaîne de valeur karité



38. **La majorité des TPME transforment les noix de karité en beurre de karité, qui constitue leur produit final.** Certaines entreprises transforment ensuite le beurre de karité en produits cosmétiques tels que des revitalisants pour cheveux, des déodorants, des savons et des pommades de massage ou produisent de l'huile de karité consommable.⁵³ D'autres se contentent de produire du beurre de karité et le vendent directement au consommateur ou à d'autres entreprises qui le transforment.

Figure 8: Exemple de beurre de karité transformé en savon et produits cosmétiques



39. **Environ la moitié des TPME impliquées dans la transformation utilisent des méthodes artisanales traditionnelles pour produire le beurre de karité.** Toutes les entreprises appartenant à des femmes interrogées utilisaient des méthodes de transformation traditionnelles manuelles. Les équipements nécessaires à ce type de transformation sont des mixeurs, des pots/basins, et des moulins. En général, le processus débute lorsque les fruits mûrs sont apportés au village où la pulpe est retirée, et la noix exposée est partiellement bouillie et séchée au soleil. Après le séchage, les noix sont écrasées pour enlever la coque extérieure et exposer l'amande. Une fois les amandes exposées, elles sont réduites en poudre, mélangées à de l'eau et malaxées pour obtenir une pâte. La pâte est rincée à plusieurs reprises pour séparer les huiles des éléments non huileux. Les huiles sont ensuite chauffées, filtrées et refroidies pour former un beurre épais. Les femmes sont fortement impliquées tout au long de ce processus. L'approche traditionnelle

⁵² Les pourcentages des types d'activité dans la chaîne de valeur du karité ne sont pas égaux à 100 %, car les personnes interrogées pouvaient choisir plusieurs options.

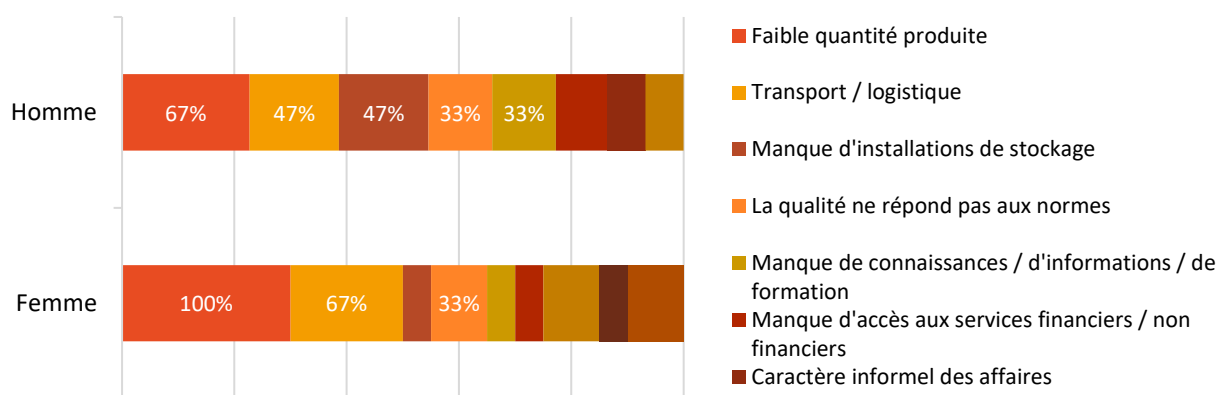
⁵³ Des exemples d'entreprises transformant le karité directement au Togo comprennent Dodo Cosmetics, Stefcos Togo, Transam P et Dream Cosmetics.

nécessite de grandes quantités d'eau et de bois à transporter sur de longues distances, rendant le travail physiquement exigeant.⁵⁴

40. **La majorité des TPME s'approvisionnent en matières premières auprès d'associations ou de coopératives (90 pour cent) et de petits exploitants agricoles (71 pour cent).** Une part nettement plus faible des entreprises s'approvisionne auprès des commerçants (19 pour cent). En moyenne, les TPME s'approvisionnent auprès de 56 petits exploitants, dont 60 pour cent sont des femmes et 10 pour cent de jeunes exploitants.

41. **Le principal défi auquel sont confrontées les TPME pour approvisionner les grandes entreprises est la faible quantité de produits qu'ils sont en mesure de fournir,** suivie par le transport et la logistique et le manque d'installation de stockage. Une plus grande proportion de femmes perçoit la faible quantité produite (100 pour cent des femmes interrogées contre 67 pour cent pour les hommes) et le transport/logistique (67 pour cent des femmes contre 47 pour cent pour les hommes) comme les défis principaux.

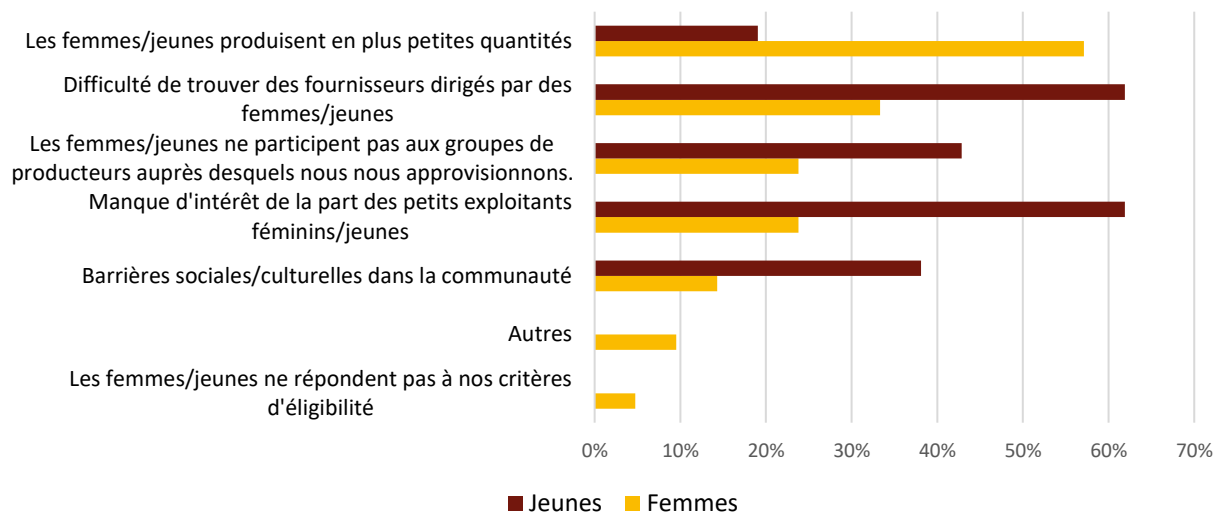
Figure 9: Principal défis pour les TPME du karité pour vendre aux grandes entreprises, par genre



42. **Les obstacles les plus fréquemment mentionnés par les TPME désirant s'approvisionner auprès de petits exploitants sont liés à la qualité et à la quantité.** En général, les entreprises ont indiqué que les petits exploitants produisent en qualité inférieure (52 pour cent), en quantité inférieure (48 pour cent) et facturent des prix plus élevés (38 pour cent). Les perceptions des entreprises concernant les petits exploitants femmes en particulier sont ce que celles-ci produisent en plus petites quantités (57 pour cent) et qu'il est difficile de trouver des fournisseurs femmes (33 pour cent). Les principaux obstacles au niveau des jeunes petits exploitants sont que ceux-ci produisent en plus petites quantités (62 pour cent), manquent d'intérêt pour s'engager pleinement dans le secteur (62 pour cent) ou ne font pas partie des groupes de producteurs auprès desquels les TPME s'approvisionnent (43 pour cent).

⁵⁴ Banque mondiale. (2021). Togo : Inclusion économique dans les chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi. Cartographie de la filière karité. Travail non publié.

Figure 10: Principaux obstacles rencontrés par les TPME de la filière karité dans l’approvisionnement auprès des femmes et des jeunes



43. **La plupart des TPME ont indiqué qu'elles pourraient intégrer davantage de petits exploitants jeunes et femmes dans leurs chaînes d'approvisionnement si elles bénéficiaient d'un meilleur accès au financement pour soutenir des stratégies d'intégration (86 pour cent).** Elles ont ensuite mentionné des meilleurs services de transport et de logistique permettant de mieux intégrer les petits exploitants (67 pour cent) et un plus grand nombre de petits exploitants prêts à signer des contrats (62 pour cent).

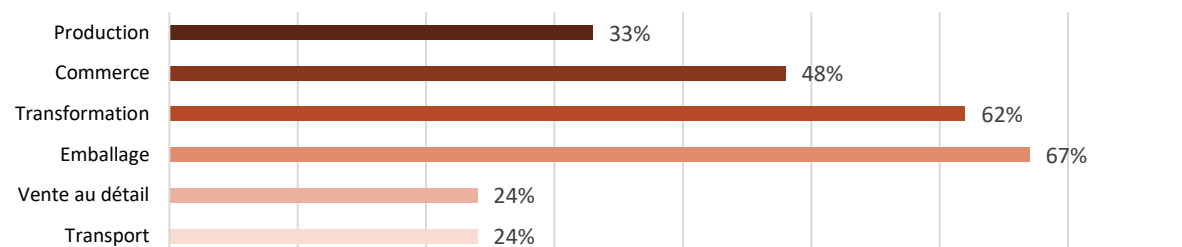
Figure 11: Facteurs incitant les TPME de la filière karité à intégrer davantage de petits exploitants jeunes et femmes



44. **Les TPME indiquent qu'elles aimeraient conditionner leurs produits elles-mêmes, mais qu'elles auraient besoin d'aide pour acheter des machines et pour se former aux nouvelles techniques.** La deuxième activité la plus grande importante dans laquelle les TPME aimeraient se

diversifier est la transformation d'un plus grand nombre de produits finis (62 pour cent), ce qui nécessite également un soutien pour l'achat de machines et la formation. Les TPME ont indiqué qu'en moyenne leurs équipements sont évalués à environ 4 436 364 FCFA.

Figure 12: Activités auxquelles les TPME de la filière karité aimeraient participer, mais ne peuvent actuellement pas le faire






45. **Les femmes sont plus représentées que les jeunes parmi les travailleurs embauchés par les TPME de l'industrie du karité.** Presque toutes les entreprises impliquées dans la transformation embauchent des travailleurs saisonniers ou temporaires (93 pour cent) et certaines engagent également des travailleurs permanents (67 pour cent), parmi lesquels se trouvent un grand nombre de femmes mais très peu de jeunes. En moyenne, les TPME interrogées embauchaient environ deux employés permanents pour six travailleurs saisonniers/temporaires, dont 81 pour cent sont des femmes, 15 pour cent des jeunes, et 6 pour cent des travailleurs migrants. La faible représentation des jeunes dans la chaîne de valeur du karité pourrait être due à un manque d'intérêt et d'éducation, comme l'a fait remarquer un participant à une DG :

"En général, il n'est pas facile de trouver un emploi pour les jeunes en raison du faible taux d'éducation. En plus, les jeunes (surtout les hommes) ne sont pas très intéressés par la chaîne de valeur karité car elle est considérée comme un travail pour les femmes."

3.4 Commercialisation du Karité

Encadré 3: Principaux enseignements sur le commerce du karité

 <p>Les principaux clients des petits exploitants sont des petits ou grands commerçants et des grossistes.</p> <p>Les principaux clients des TPME sont des commerçants, des grossistes, des transformateurs et des fabricants.</p>	 <p>Sur l'échantillon, un seul petit exploitant exporte (amandes de karité vers le Bénin).</p> <p>Sur l'échantillon, 29 pour cent des TPME exportent (beurre de karité vers les Etats-Unis, la France et la Russie).</p>	 <p>Les coûts de transport constituent le principal obstacle à l'exportation pour les petits exploitants et les TPME.</p>
---	---	--

46. **Alors que les petits exploitants ne vendent généralement qu'à des commerçants et à des grossistes, les TPME vendent à une plus grande variété de clients. Les deux indiquent que le prix et la qualité des produits sont les facteurs clés pour être sélectionné comme fournisseur.** 81 pour cent des petits exploitants interrogés ont vendu leurs produits à des commerçants et des grossistes de petite ou grande taille. Les TPME bénéficient d'une clientèle pour variée. Alors que 62 pour cent ont déclaré que les commerçants et les grossistes étaient leurs principaux clients, les transformateurs et les fabricants étaient également bien représentés, et une entreprise a même vendu la plupart de ses produits à des pharmacies. Les entreprises de transformation ont déclaré que les négociants et grossistes étaient leurs principaux clients, tandis que parmi les entreprises de production, la plus grande partie des clients était constituée de transformateurs et de fabricants locaux et internationaux. Le prix et la qualité des produits sont les facteurs les plus importants pour être sélectionné comme fournisseur : 92 pour cent des petits exploitants et 81 pour cent des TPME citant la qualité des produits et 64 pour cent des petits exploitants et 62 pour cent des TPME citant le prix.

47. **Les petits exploitants ont déclaré des ventes annuelles beaucoup plus faibles que les TPME.** Les petits exploitants ont déclaré des ventes annuelles moyennes d'un peu moins de 230 000 FCFA et des ventes annuelles médianes d'un peu moins de 130 000 FCFA, ce qui indique la présence de quelques gros producteurs. Parmi les petits exploitants, 22 pour cent ne connaissaient pas leurs ventes de l'année précédente, ce qui est probablement dû au fait que 89 pour cent ne tiennent pas de registre financier. Parmi les petits exploitants, les femmes ont réalisé des ventes annuelles plus importantes que les hommes, tandis que parmi les TPME, les entreprises détenues par des hommes ont réalisé des ventes annuelles plus importantes.

Tableau 6: Ventes annuelles parmi les TPME et les petits exploitants agricoles

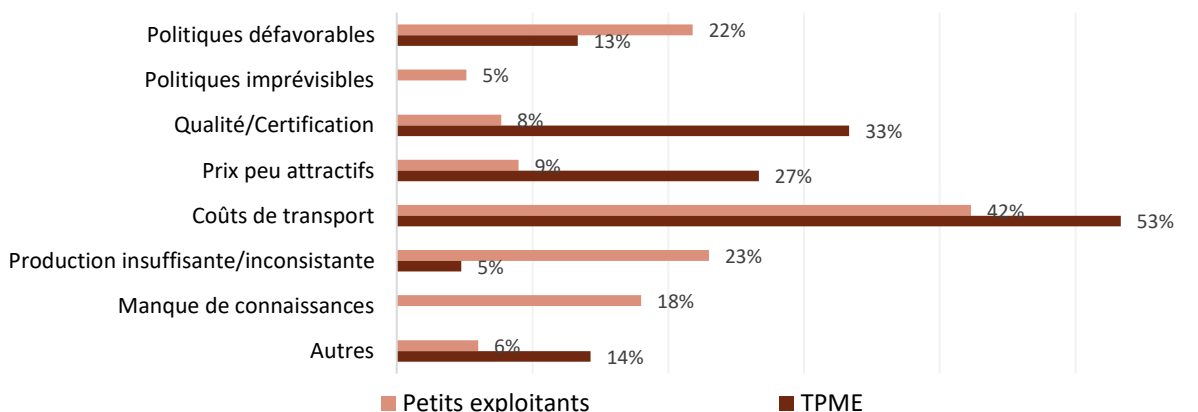
Ventes annuelles TPME	Moyenne	17 200 000 FCFA
	Médiane	11 700 000 FCFA
Ventes annuelles petits exploitants agricoles	Moyenne	230 000 FCFA
	Médiane	130 000 FCFA

Tableau 7: Prix moyens des amandes et du beurre de karité des petits exploitants en FCFA, par type d'entreprise

Prix par kg	Petits exploitants agricoles	TPME
Noix (Elevé)	180 FCFA	254 FCFA
Noix (Bas)	125 FCFA	175 FCFA
Beurre (Elevé)	2176 FCFA	3 044 FCFA
Beurre (Bas)	1555 FCFA	2 109 FCFA

48. **La participation aux marchés d'exportation est limitée par les coûts de transport élevés.**⁵⁵ Sur les 79 petits exploitants interrogés, le seul exportateur était une agricultrice qui exportait des amandes de karité au Bénin. Les petits exploitants ont cité une variété de raisons pour ne pas exporter, y compris les coûts de transport suivi par une production insuffisante. Les TPME étaient plus susceptibles d'exporter, 29 pour cent exportant du beurre de karité vers des pays tels que les États-Unis, la France et la Russie. Parmi les TPME déclarant ne pas exporter leurs produits, les coûts de transport ont été cités comme le facteur le plus important. Les entreprises ont également indiqué des problèmes de qualité et un manque de certification comme contraintes additionnelles.

Figure 13: Principales raisons de la non-exportation citées par les petits exploitants et les TPME du karité

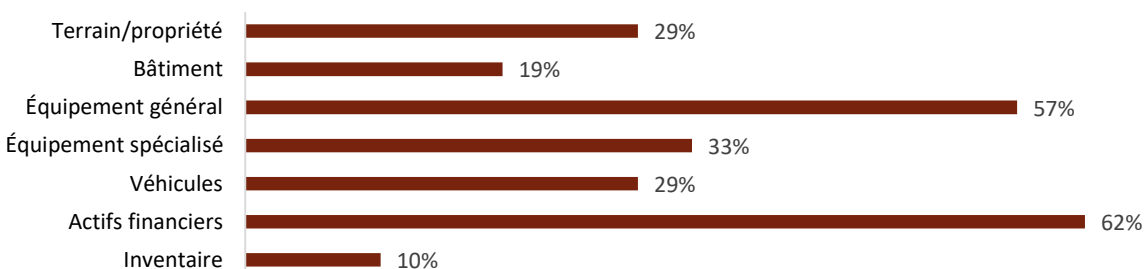


⁵⁵ Un exemple important est la compagnie Alaffia qui a développé une gamme de produits à base de karité qu'elle commercialise sur le marché américain.

3.5 Financement de la chaîne de valeur karité

49. Parmi les petits exploitants agricoles, la majorité possède des terres et des biens et parmi les TPME, la plus grande partie possède des actifs financiers. La plus grande partie des petits exploitants possèdent des terres ou des biens immobiliers (48 pour cent), suivie par des actifs financiers (25 pour cent) et des stocks (16 pour cent). Alors que tous les petits exploitants hommes ont indiqué posséder des terres et des biens, une plus petite proportion de femmes (seulement 43 pour cent) a indiqué posséder des terres. Parmi les TPME, la plus grande partie sont propriétaire d'actifs financiers (13 répondants ; 62 pour cent) suivi par les équipements généraux (12 répondants ; 57 pour cent). Seulement 10 pour cent des entreprises possèdent des stocks.

Figure 14: Types d'actifs détenus par les TPME du karité



50. Tant pour les TPME (81 pour cent) que pour les petits exploitants (51 percent), le principal moyen de financement des opérations est l'épargne personnelle. L'utilisation des produits ou services des institutions financières par les petits exploitants agricoles semble être faible en général. Par exemple, seuls 15 pour cent des petits exploitants ont indiqué avoir un compte bancaire (aucune différence identifiée entre les sexes et les groupes d'âge). Au contraire, 90 pour cent des TPME ont indiqué utiliser un compte bancaire. Seuls 10 pour cent des petits exploitants agricoles ont déjà reçu un prêt ou une ligne de crédit de la part d'une banque ou d'une institution financière. Le montant moyen du prêt reçu était de 213 750 FCFA, variant entre 30 000 FCFA et 700 000 FCFA, avec un taux d'intérêt moyen de 13 pour cent. En revanche, environ la moitié des TPME ont déjà reçu un prêt ou une ligne de crédit, avec des taux d'intérêt variant entre 8 pour cent et 18 pour cent. La plupart des TPME (83 pour cent) ont utilisé leur prêt pour acheter des intrants, des équipements, et des produits à vendre, tandis que la majorité des petits exploitants agricoles ont utilisé leur prêt pour développer leur activité (50 pour cent).

51. La raison la plus courante du rejet d'une demande de prêt est l'absence des garanties requises. Parmi les TPME et les petits exploitants agricoles, 14 pour cent de l'échantillon a déjà sollicité un prêt ou une ligne de crédit qui ont été rejetés. Les principales raisons de ce rejet sont l'absence de garanties requises, l'insuffisance des documents relatifs aux revenus et aux actifs et un montant demandé trop élevé pour l'institution financière. Le manque de documentation est un problème plus important pour les petits exploitants agricoles, dont seulement 11 pour cent tiennent un registre financier. En comparaison, 67 pour cent des TPME en tiennent un. Toutefois,

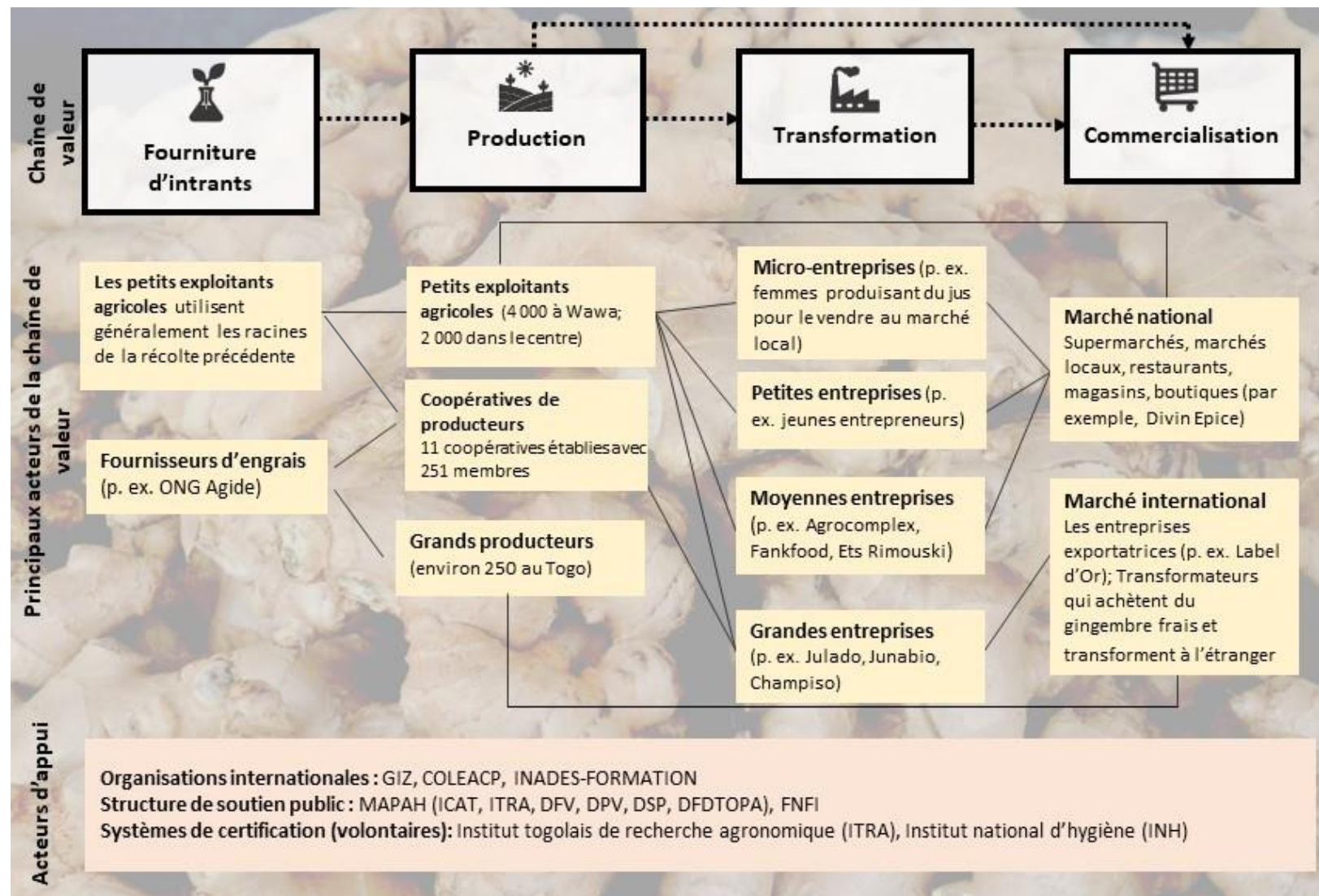
aussi bien les petits exploitants agricoles que les TPME sont intéressés par des prêts et lignes de crédit à l'avenir (voir tableau ci-dessous).

Tableau 8: Données clés sur les possibles demandes d'emprunt parmi les acteurs de la chaîne de valeur karité

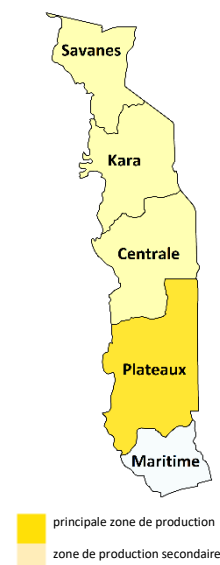
	Petits exploitants agricoles	TPME
Part des entreprises prévoyant de faire une demande d'emprunt à l'avenir	43 pour cent	81 pour cent
Montant moyen de l'emprunt futur privilégié	587,647 FCFA	73,100,000 FCFA
Utilisation de l'emprunt futur	Expansion de l'entreprise (76 pour cent) ; achat d'actifs fixes (35 pour cent) ; achat d'intrants et de stocks (26 pour cent).	Expansion de l'entreprise (88 pour cent) ; achat d'actifs fixes (59 pour cent) ; l'achat d'intrants et de stocks (59 pour cent)
Raisons de ne pas vouloir un emprunt à l'avenir	Je n'ai pas les garanties requises (49 pour cent) ; je n'ai pas l'argent pour rembourser (38 pour cent).	Je n'ai pas les garanties requises (50 pour cent) ; je n'ai pas l'argent pour le rembourser (25 pour cent) ; je ne sais pas à quoi l'utiliser (25 pour cent).

4 Principaux résultats de la chaîne de valeur du gingembre

4.1 Aperçu de la chaîne de valeur du gingembre

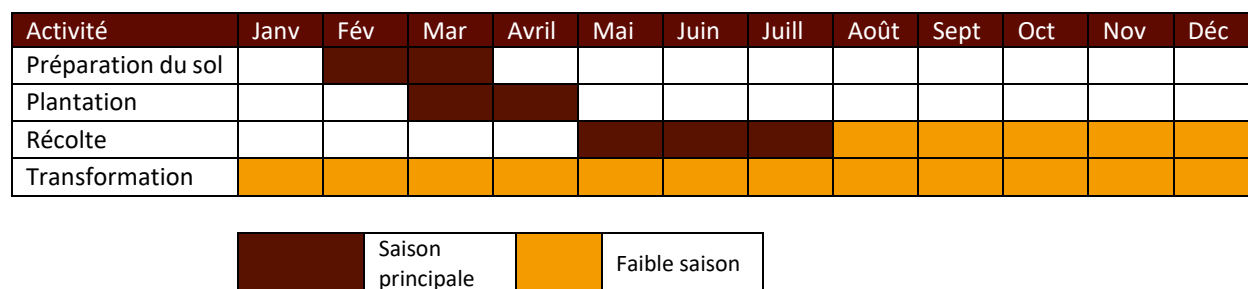


52. **La première étape de la chaîne de valeur du gingembre concerne l'approvisionnement en intrants et la production.** Au Togo, les producteurs peuvent être répartis en trois catégories: (i) les grands producteurs, (ii) les coopératives de producteurs, (iii) les producteurs individuels composés en grande partie de femmes. Les producteurs individuels utilisent généralement les racines germées de la récolte précédente comme intrants, puisque le gingembre n'est pas cultivé à partir de graines, mais plutôt à partir d'un morceau de rhizome ou de tubercule. Les racines sont semées directement sur le sol ou dans de petits sillons, pour éviter de casser le gingembre lors de la récolte. Une grande partie est cultivée par les femmes sur de petites parcelles de terre, souvent dans l'arrière-cour de leur maison ou à distance de marche de leur village. Peu de jeunes sont impliqués à ce stade de la chaîne de valeur.



53. **Le gingembre est récolté principalement entre mai et juillet.** Une fois les racines de gingembre plantées dans le sol, il faut seulement 4 à 5 mois pour qu'elles puissent être récoltées, bien qu'elles puissent rester dans le sol jusqu'à huit mois. De ce fait, la période de transformation peut être répartie sur l'année agricole (voir la figure ci-dessous). Au Togo, le gingembre est principalement produit dans la partie ouest de la région des Plateaux, notamment dans les préfectures de Wawa (plus forte zone de production), Kloto et Akebou. Il est également planté en plus petite quantité dans les régions Centrale, de la Kara et des Savanes. La production nationale de gingembre au Togo s'élève à 60 000 tonnes.⁵⁶

Figure 15: Calendrier de production du gingembre au Togo



54. **Il existe plusieurs entreprises au Togo qui transforment le gingembre. Les techniques de transformation varient en fonction du produit final mais sont encore principalement manuelles.** L'infrastructure des entreprises de transformation inclut généralement des moulins, des extracteurs, des balances électriques, et des zones de séchage.⁵⁷ Les experts du secteur notent qu'avec l'utilisation de machines de séchage, le temps de transformation pourrait être réduit de 4 à 10 jours à seulement 4 à 5 heures, tout en augmentant considérablement la qualité

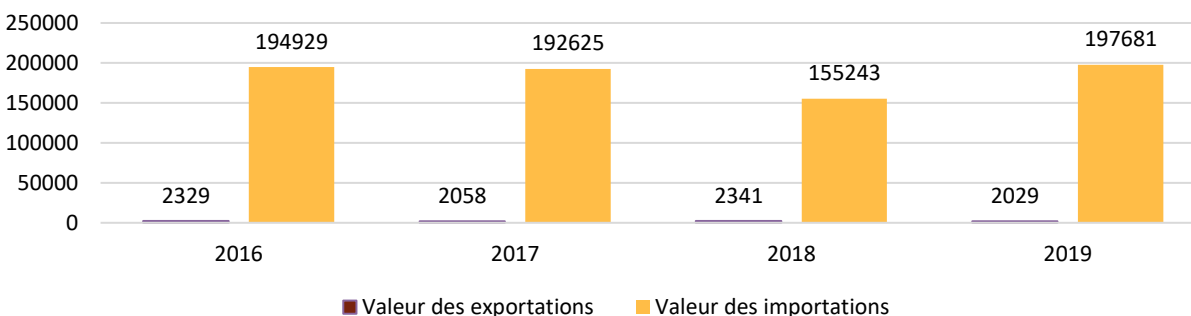
⁵⁶ Magazine Africa Green. (2021). Culture du gingembre : pénible mais juteuse. Disponible sur <http://www.africagreenmagazine.com/2020/04/culture-du-gingembre-penible-mais.html>

⁵⁷ Banque mondiale. (2021). Togo : Inclusion économique dans les chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi. Cartographie du secteur du gingembre. Travail non publié.

de la production. Cependant, l'investissement demande de coûts supplémentaires.⁵⁸ En outre, une étude de 2013 sur la contamination fongique des épices commercialisées au Bénin et au Togo a révélé que le gingembre séché était de loin le plus contaminé des produits étudiés. Il s'est avéré que le gingembre séché était contaminé par 14 genres différents de champignons et qu'il était porteur de 1 045 g/kg d'aflatoxine, un type de mycotoxine qui peut comporter des risques pour la santé humaine. Les auteurs ont suggéré que cette contamination pouvait avoir eu lieu pendant la phase de séchage ou être due à une mauvaise manipulation des aliments pendant le transport et le stockage. Les femmes sont principalement impliquées dans le processus d'achat, de lavage et d'emballage, tandis que peu de jeunes sont impliqués dans la transformation, à l'exception de quelques petites entreprises.

55. **Au Togo, la demande nationale de gingembre dépasse actuellement l'offre et par conséquent, celui-ci doit être importé de pays de la sous-région comme le Nigeria.** Le Togo a un déficit commercial important en ce qui concerne le gingembre, dépendant fortement des importations pour satisfaire la demande locale. En outre, la demande de gingembre sur le marché international est actuellement supérieure à l'offre. La consommation mondiale de gingembre a considérablement augmenté au cours des 5 dernières années, avec un TCAC estimé à 5 pour cent entre 2016-2020. Cependant, la valeur des exportations de gingembre du Togo représente actuellement moins de 1 pour cent du marché mondial. En 2019, le Togo a officiellement exporté seulement 424 kg de gingembre, pour une valeur d'exportation d'environ 2 000 USD. Pendant ce temps, le Togo a importé du gingembre pour une valeur de 200 000 USD, c'est-à-dire un déficit commercial à 198 000 USD.⁵⁹

Figure 16: Valeur des importations et des exportations de gingembre au Togo (USD)



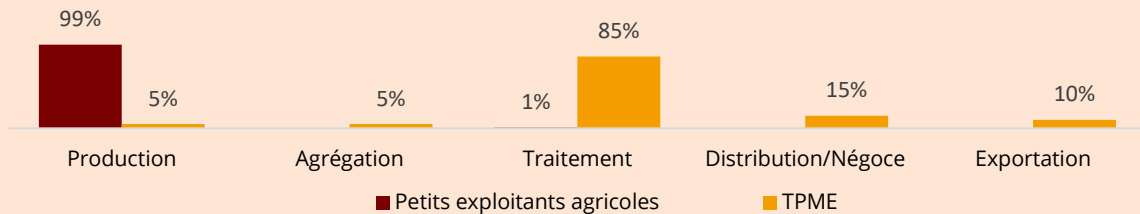
⁵⁸ CBI. (2020). Analyse de la chaîne de valeur du gingembre sec nigérian.

⁵⁹ Données FAOStat sur les produits de la culture et de l'élevage : Rendement et production de gingembre, 2019.

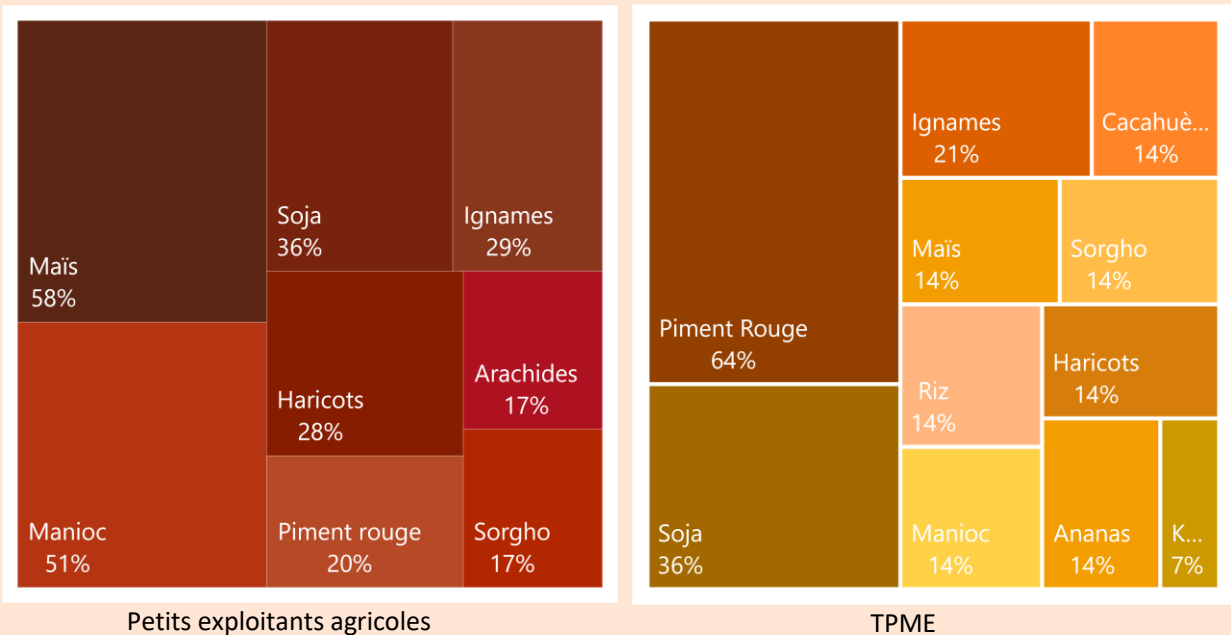
Encadré 4: Fiche d'information sur les acteurs de la chaîne de valeur gingembre



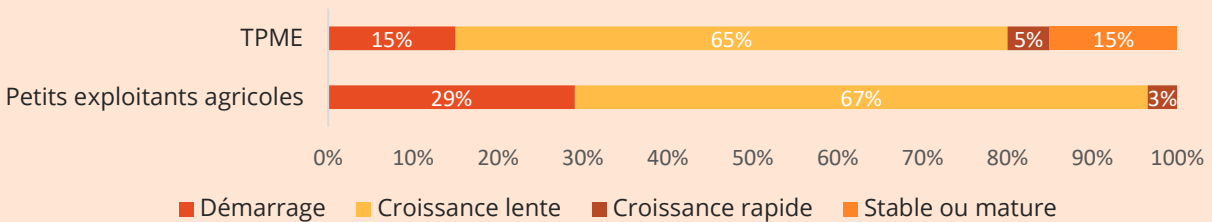
La plupart des petits exploitants agricoles interrogés sont engagés dans la phase de production, tandis que la plupart des TPME sont impliquées dans la phase de transformation.



La culture du gingembre n'est pas une activité exclusive car la plupart des acteurs de la chaîne de valeur sont également impliqués dans la production d'autres produits.



La plupart des petits exploitants agricoles et des TPME sont des petites entreprises en phase de croissance lente.



4.2 Production de gingembre

Encadré 5: Aperçu de la production de gingembre des petits exploitants

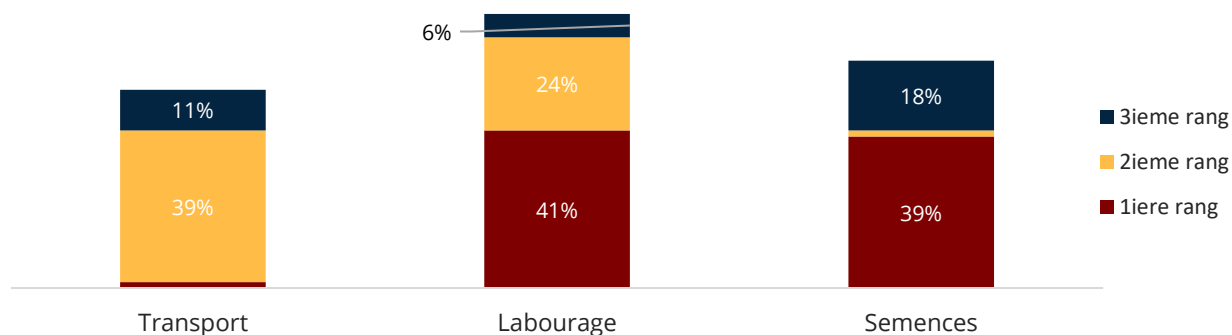


56. **Les semences et le labourages constituent les coûts les plus élevés pour producteurs de gingembre.** En moyenne, les coûts totaux de production et d'exploitation des petits exploitants au cours de la dernière année agricole étaient de 618 727 FCFA. Les intrants pour lesquels les exploitations ont dépensé le plus d'argent sont les semences/rhizomes (39 pour cent en tant qu'intrant numéro un), les services de labourage (41 pour cent en tant qu'intrant numéro un) et les services de transport (39 pour cent au deuxième rang). En outre, les trois principaux coûts pour l'entreprise sont la main-d'œuvre (92 pour cent), les semences/rhizomes (43 pour cent) et le transport (43 pour cent).

Tableau 9: Ventes, couts et profits moyens parmi les producteurs de gingembre

Ventes moyennes	Coûts de production moyens	Profit Moyen ⁶⁰
863 982 FCFA	618 727 FCFA	245 255 FCFA (29% des ventes)

Figure 17: Principaux intrants pour lesquels les petits exploitants du gingembre dépensent le plus d'argent (classés de 1 à 3)



57. **La plupart des petits exploitants agricoles interrogés emploient des membres de leur famille, mais seulement 12 pour cent embauchent des travailleurs externes.** 76 pour cent des petits exploitants emploient des membres de leur famille pour travailler à la ferme (en moyenne

⁶⁰ Dans ce contexte, le profit est considéré comme le résultat des coûts soustraits des ventes.

trois à quatre membres). Cependant, seulement 35 pour cent paient les membres de leur famille et parmi ceux-ci, 97 pour cent leur paient moins que les autres employés. Pendant ce temps, seulement 12 pour cent des producteurs de gingembre emploient des travailleurs en dehors du cercle familial ; ceux-ci étant la plupart du temps des travailleurs saisonniers (91 pour cent). Environ 64 pour cent des producteurs embauchant des travailleurs temporaires choisissent d'embaucher des femmes, 9 pour cent des migrants, et 63 pour cent des jeunes de moins de 35 ans.

"Il n'est pas facile de trouver de la main-d'œuvre qualifiée ; les jeunes ne sont plus très intéressés par le travail sur le terrain et ceux qui le sont sont rares et chers en termes de rémunération."

4.3 Transformation du gingembre

58. **Le gingembre est généralement transformé en poudre de gingembre et en jus à l'aide d'une combinaison de méthodes de transformation traditionnelles et plus modernes.** La grande majorité des TPME interrogées (85 pour cent) sont impliquées dans l'étape de transformation de la chaîne de valeur gingembre. La plupart transforment le gingembre frais en poudre de gingembre (65 pour cent),⁶¹ en jus de gingembre (35 pour cent) ou en croquettes de gingembre (10 pour cent). Les TPME ont indiqué que la transformation comporte environ six étapes différentes, nécessitant en moyenne quatre jours de travail. Un exemple de produit à haute valeur ajoutée est l'huile essentielle de gingembre, dont la production au Togo a été expérimentée à l'Université de Kara.

Figure 18: Méthodes de transformation utilisées pour le gingembre

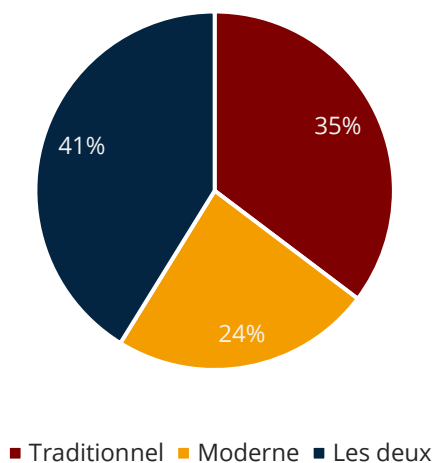
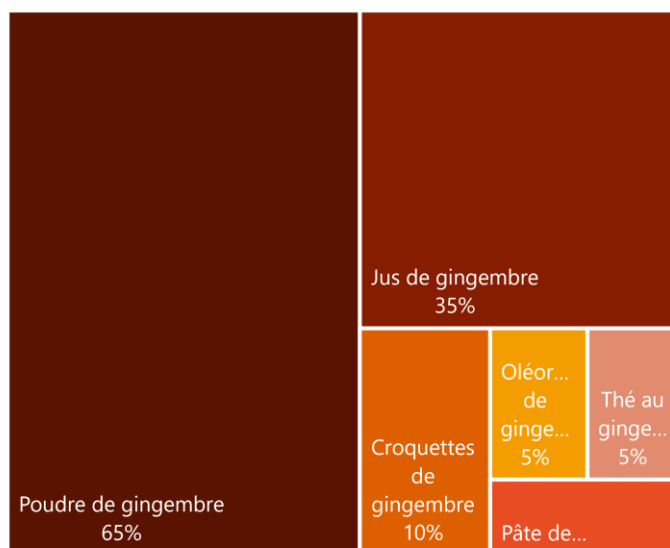


Figure 19: Principaux produits finis des TPME du gingembre



⁶¹ La poudre de gingembre peut être utilisée comme assaisonnement mélangé à d'autres épices pour la cuisine. Certains font également du jus avec la poudre en la mélangeant à de l'eau.

Figure 20: Exemples de produits finis à base de gingembre

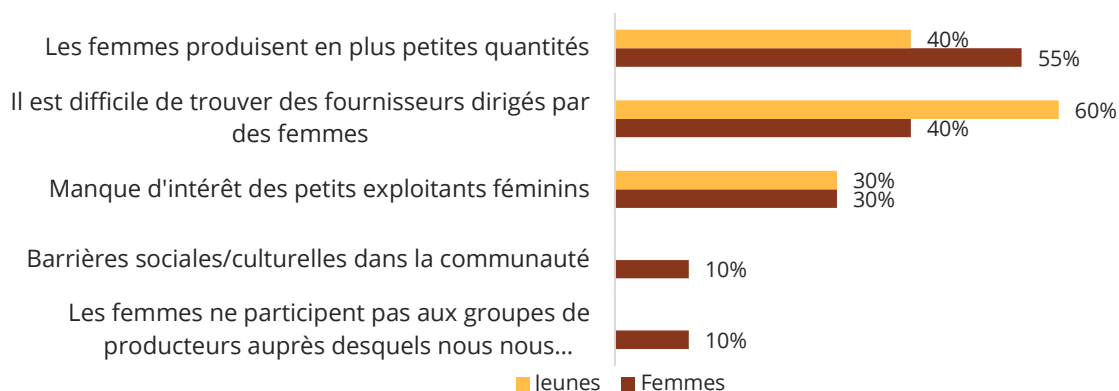


59. **Les deux coûts les plus importants pour les entreprises de transformation sont l'équipement (70 pour cent) et la main-d'œuvre (65 pour cent).** Les équipements et machines les plus utilisés dans la transformation du gingembre sont les bassines, les moulins, les couteaux, les broyeurs et les séchoirs. En ce qui concerne la main-d'œuvre, le coût élevé pourrait expliquer pourquoi peu d'entreprises ont choisi d'embaucher des travailleurs temporaires plutôt que des travailleurs permanents. Environ 60 pour cent des TPME interrogées ont engagé des travailleurs permanents au cours de la dernière campagne agricole, tandis que 90 ont engagé des travailleurs temporaires. En moyenne, les entreprises ont engagé quatre travailleurs permanents pour neuf temporaires. Parmi les entreprises qui ont embauché des travailleurs temporaires ou saisonniers, 70 pour cent ont engagé au moins une femme et 40 au moins un travailleur âgé de moins de 35 ans. Par ailleurs, 94 pour cent des entreprises ont engagé des femmes parmi leurs travailleurs permanents et 84 pour cent ont engagé des travailleurs permanents âgés de moins de 35 ans.

60. **La plupart des TPME impliquées dans la transformation s'approvisionnent en matières premières auprès de négociants ou d'agriculteurs (70 pour cent), y compris des petits exploitants (50 pour cent).** Les deuxième et troisième plus grandes parts s'approvisionnent auprès d'associations et de coopératives (30 pour cent) et auprès de grands fournisseurs (10 pour cent). Les TPME interrogées s'approvisionnent auprès d'environ 18 petits exploitants agricoles, en moyenne, dont 46 pour cent sont des femmes et 60 pour cent des jeunes.

61. **Les principaux obstacles mentionnés pour s'approvisionner auprès des petits exploitants jeunes et femmes sont les faibles quantités produites et la difficulté de les trouver.** Les trois principaux obstacles à l'approvisionnement auprès de petits exploitants sont la faible quantité de production (55 pour cent), la difficulté de trouver des fournisseurs dirigés par des femmes (40 pour cent) et le manque d'intérêt des femmes (30 pour cent). Les principaux obstacles à l'approvisionnement auprès des jeunes petits exploitants sont la difficulté de trouver des fournisseurs dirigés par des jeunes (60 pour cent), les faibles quantités produites par les jeunes (40 pour cent) et le manque d'intérêt des jeunes petits exploitants agricoles (30 pour cent).

Figure 21: Principaux obstacles à l'approvisionnement auprès des femmes et des jeunes perçus par les TPME du gingembre



62. **En général, la majorité des TPME ont indiqué que l'accès au financement pour soutenir des stratégies d'intégration les inciterait à intégrer de jeunes et de femmes dans leurs opérations (50 pour cent).** Suivent une offre plus importante de petits exploitants disposés à signer des contrats (35 pour cent) et des services de transport et de logistique permettant de mieux intégrer les petits exploitants jeunes et femmes (30 pour cent).

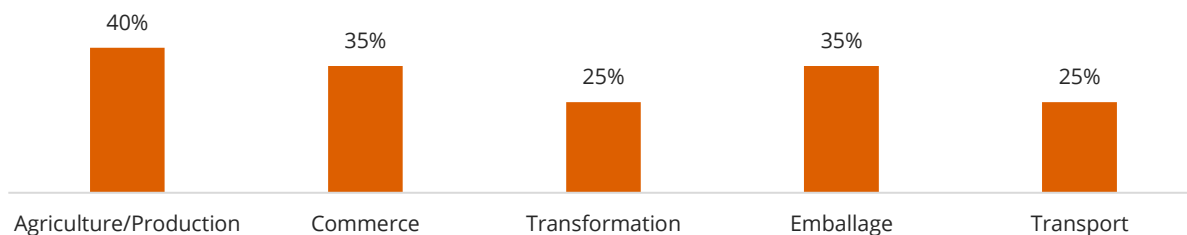
Figure 22: Facteurs incitant les TPME de la filière gingembre à intégrer davantage de petits exploitants jeunes et femmes



63. **Les TPME impliquées dans la transformation indiquent qu'elles aimeraient produire leur gingembre elles-mêmes, mais que cela nécessiterait une formation aux nouvelles techniques et un soutien pour l'achat de machines.** Parmi les TPME interrogées, la plus grande partie aimerait participer à des activités de production mais n'est pas en mesure de le faire actuellement. La deuxième plus grande part (35 pour cent) aimerait s'engager dans le commerce ou le conditionnement. Pour pouvoir participer à ces activités, les entreprises auraient besoin de

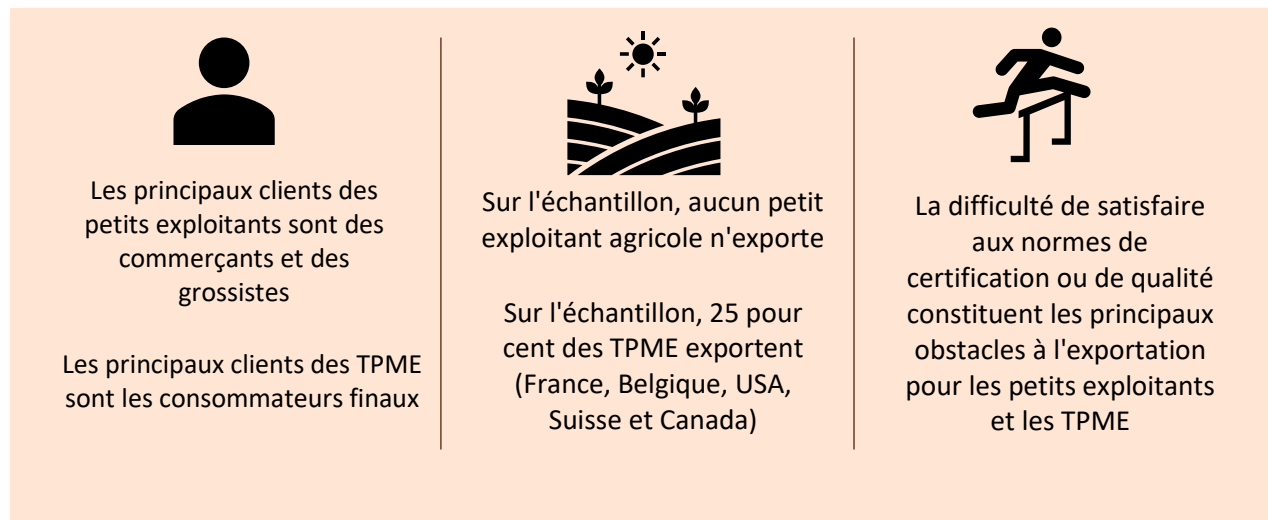
bénéficier d'une formation aux nouvelles techniques (45 pour cent) et d'un soutien pour l'achat de machines/accès aux nouvelles technologies (55 pour cent).

Figure 23: Activités auxquelles les TPME de la filière gingembre aimeraient participer, mais ne peuvent actuellement pas le faire



4.4 Commercialisation du Gingembre

Encadré 6: Principaux enseignements sur le commerce du gingembre



64. **Bien que les producteurs de gingembre et les TPME sont souvent également impliqués dans d'autres cultures, en moyenne 60 pour cent de leurs ventes proviennent des produits à base de gingembre.** Parmi les petits exploitants interrogés, les ventes annuelles totales de leurs produits (y compris autres que le gingembre) s'élevaient à 1 150 101 FCFA (avec une moyenne de 850 000 FCFA),⁶² parmi lesquelles les produits à base de gingembre représentaient 863 982 FCFA (avec une moyenne de 376 375 FCFA). Les petits exploitants interrogés ont indiqué qu'en moyenne 57 pour cent de leurs ventes annuelles totales provenaient des produits à base de gingembre, ce qui est similaire aux 61 pour cent des ventes des TPME provenant des produits à base de gingembre. En moyenne, la vente annuelle totale de tous les produits des TPME interrogées était de 11 700 000 FCFA (avec une moyenne de 1 800 000 FCFA).

65. **Le prix unitaire du gingembre non transformé varie au cours de l'année en fonction de la disponibilité.** Le prix unitaire moyen le plus élevé par kg pour le gingembre frais non transformé était de 728 FCFA, tandis que le prix unitaire moyen le plus bas était de 354 FCFA, selon les petits exploitants agricoles.⁶³ Environ 77 pour cent de l'ensemble des petits exploitants agricoles ont indiqué que le prix du gingembre non transformé fluctue au cours de l'année. Le prix est plus élevé que la normale entre décembre et janvier car la dureté du sol rend la récolte plus difficile et entraîne une pénurie de gingembre frais. Au contraire, le prix est plus bas entre les mois d'octobre et de novembre. La variabilité des prix touche également les produits transformés. Par exemple, le prix unitaire moyen le plus élevé pour le jus de gingembre est de 1 443 FCFA par litre tandis que le prix unitaire moyen le plus bas est de 1 376 FCFA, selon les TPME interrogées.

⁶² Les valeurs aberrantes supérieures à 10 000 000 FCFA de vente annuelle totale ont été supprimées.

⁶³ Données sur les prix couvrant la période juillet 2021 à juin 2022.

Tableau 10: Ventes annuelles, prix unitaires les plus élevés et les plus bas des 3 principaux produits à base de gingembre

Produit	Moyens des ventes annuelles	Médiane des ventes annuelles	Prix unitaire moyen le plus élevé	Prix unitaire moyen le plus bas
Petits exploitants agricoles				
Gingembre non transformé	863 982 FCFA	376 375 FCFA	728 FCFA / kg	354 FCFA / kg
TPME				
Jus de gingembre	702 143 FCFA	520 000 FCFA	1 443 FCFA / l	1 376 FCFA / l
Poudre de gingembre	1 720 846 FCFA	450 000 FCFA	6 021 FCFA / kg ⁶⁴	5 120 FCFA / kg

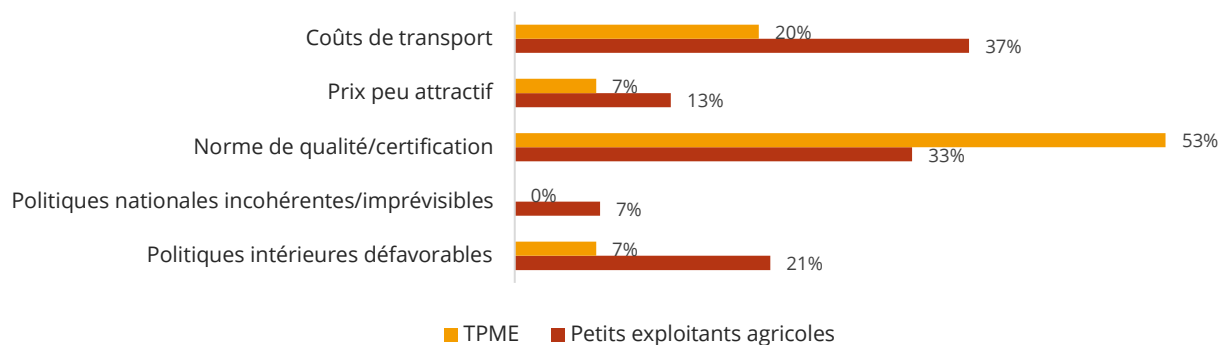
66. **La qualité des produits, le prix et la capacité de production sont les principaux défis que doivent relever les petits exploitants agricoles pour être sélectionnés comme fournisseurs, tandis que pour les TPME, le manque de compétences techniques et d'installations de stockage est le principal obstacle.** Pour la plupart des petits exploitants agricoles (65 pour cent), le plus grand groupe de clients est représenté par les petits commerçants et grossistes individuels, suivis par les grands commerçants et grossistes (33 pour cent). Parmi les TPME, le plus grand groupe de clients est représenté par les consommateurs finaux (90 pour cent). La plupart des petits exploitants agricoles trouvent leurs clients sur le marché local (84 pour cent), tandis que la plupart des TPME vendent dans leur propre magasin (72 pour cent). Selon les petits exploitants interrogés, les facteurs les plus importants pour être sélectionné comme fournisseur sont la qualité du produit, le prix et la capacité de production. La qualité, en particulier, est plus souvent citée par les femmes (22 %) que par les hommes (5 %). En outre, pour les TPME, le manque de connaissances techniques et d'installations de stockage constituent les défis principaux pour pouvoir approvisionner des grandes entreprises.

67. **La majorité des petits exploitants agricoles et des TPME interrogées n'exportent pas à cause de difficultés à respecter les normes de certification et de qualité.** Certaines TPME exportent parfois des produits tels que la poudre de gingembre et le jus de gingembre. Les destinations d'exportation les plus courantes sont la France, la Belgique, les États-Unis, la Suisse et le Canada. La plupart des petits exploitants n'exportent pas pour des raisons vu les difficultés à respecter les normes de certification ou de qualité (33 pour cent), les coûts élevés du transport routier ou aérien (37 pour cent) et le fait qu'ils ne produisent pas en quantité suffisante pour pouvoir exporter (30 pour cent). De même, les entreprises qui n'exportent pas invoquent des raisons telles que la difficulté à respecter les normes de certification ou de qualité (53 pour cent) ou les coûts élevés du transport routier ou aérien (20 pour cent). Un participant à une DG a déclaré:

⁶⁴ Après la transformation du gingembre frais en gingembre sec, il représente 40 à 60 pour cent du poids initial. Cela dépend du degré de maturité du gingembre frais au moment de la récolte.

"L'absence de certification internationale est l'une de nos principales contraintes pour pouvoir exporter nos produits à base de gingembre."

Figure 24: Principales raisons de la non-exportation citées par les petits exploitants et les TPME du gingembre



4.5 Financement de la Chaîne de Valeur Gingembre

68. La plupart des petits exploitants agricoles ont indiqué qu'ils possédaient des terres/propriétés (78 pour cent), tandis que la plupart des TPME ont indiqué qu'elles possédaient des équipements spécialisés (70 pour cent). Les autres actifs détenus par les petits exploitants agricoles sont les bâtiments (8 pour cent) et les actifs financiers (19 pour cent). En moyenne, la valeur des terres/propriétés des petits exploitants agricoles sont évaluées à 1 867 664 FCFA. La valeur moyenne des bâtiments est de 411 429 FCFA. La valeur totale moyenne des actifs financiers (y compris l'argent liquide, les comptes clients, les comptes de dépôt, les chèques, etc.) est de 300 000 FCFA. Il est à noter que seuls 36 pour cent des petits exploitants agricoles ont indiqué avoir un compte bancaire, alors que 80 pour cent TPME en ont un. En plus de l'équipement spécialisé, les TPME ont également indiqué posséder des actifs financiers (40 pour cent) et des terres/propriétés (25 pour cent). En moyenne, l'équipement général est évalué à 10 000 000 FCFA. La valeur moyenne des terres/propriétés détenues par les TPME est de 17 000 000 FCFA et les actifs financiers sont évalués en moyenne à 2 400 000 FCFA.

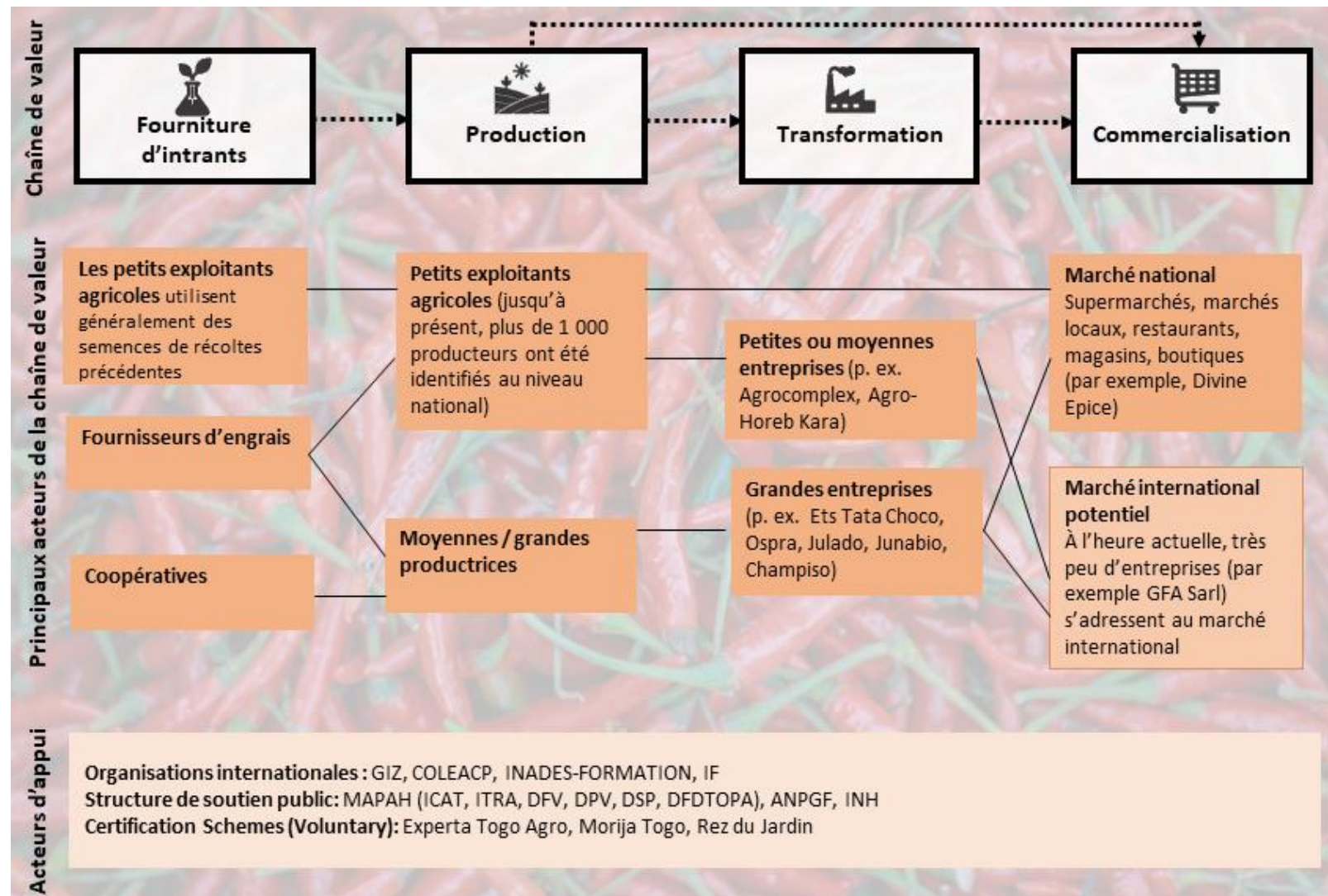
69. Aussi bien pour les TPME (55 pour cent) que les petits exploitants agricoles (98 pour cent), la principale méthode de financement des opérations est l'épargne personnelle. L'utilisation d'instruments de financement formels reste faible (5 pour cent pour les TPME et seulement 1 pour cent pour les petits exploitants). La raison la plus courante du rejet d'une demande de prêt est l'absence des garanties requises. Parmi les TPME, 10 pour cent de l'échantillon a déjà demandé un prêt ou une ligne de crédit qui a été rejeté. Les principales raisons de ce rejet sont le manque de preuves de trésorerie ou une demande incomplète. Le manque de documentation est un plus grand défi pour les petits exploitants agricoles, parmi lesquels seuls 15 pour cent tiennent un registre financier. En revanche, 55 pour cent des TPME tiennent un registre financier. Les petits exploitants agricoles et les TPME interrogés seraient intéressés par de futurs emprunts et lignes de crédit (voit tableau ci-dessous).

Tableau 11: Données clés sur les possibles demandes d'emprunt parmi les acteurs de la chaîne de valeur gingembre

	Petits exploitants agricoles	TPME
Part des entreprises prévoyant de faire une demande d'emprunt à l'avenir	77 pour cent	75 pour cent
Montant moyen de l'emprunt futur privilégié	756 742 FCFA	10 000 000 FCFA
Utilisation de l'emprunt futur	Expansion des affaires (86 pour cent) ; achat d'intrants et de stocks (65 pour cent) ; achat d'actifs fixes (20 pour cent)	Expansion des entreprises (93 pour cent) ; l'achat de biens immobiliers (47 pour cent) ; l'achat d'intrants et de stocks (40 pour cent)
Raisons de ne pas vouloir un emprunt à l'avenir	Je n'ai pas l'argent pour le rembourser (65 pour cent) ; je n'ai pas les garanties requises (25 pour cent)	Le coût ne vaudrait pas le rendement attendu (80 pour cent) ; je ne dispose pas des garanties requises (20 pour cent)

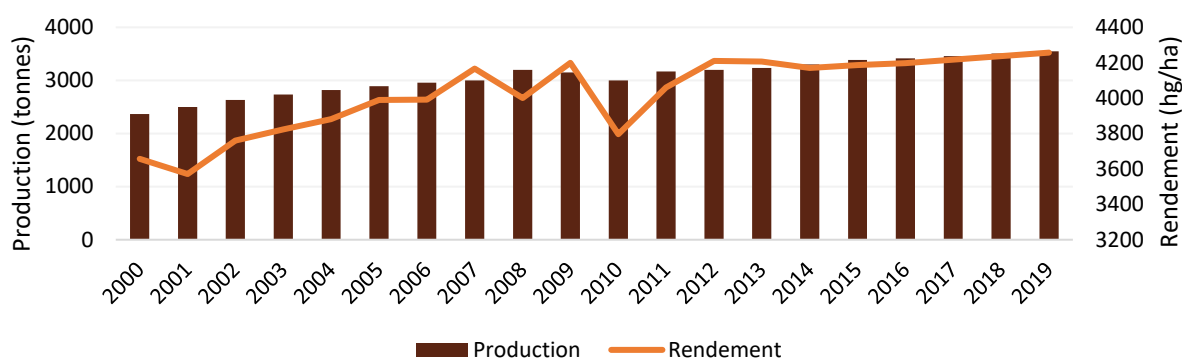
5 Principaux Résultats de la Chaîne de Valeur Piment rouge

5.1 Aperçu de la chaîne de valeur piment rouge



70. **Le Togo est un petit producteur de piment rouge sur la scène mondiale, avec des rendements et une production relativement stables au cours de la dernière décennie.** Entre 2000 et 2019, la production annuelle moyenne au Togo s'élevait à 3 073 tonnes. En comparaison, cela représente seulement 3,6 pour cent de la production du Ghana sur la même période et seulement 3,3 pour cent de la production de la Côte d'Ivoire, ce qui fait du Togo un producteur relativement petit. La production totale du Togo est restée relativement stable au cours des deux dernières décennies, tout comme la superficie des terres exploitées. Les rendements ont été un peu plus instables, s'améliorant assez rapidement après le début du siècle, subissant une période d'instabilité entre 2007 et 2013, puis se redressant et restant stables jusqu'à présent.⁶⁵

Figure 25: Production de piment rouge au Togo en tonnes, et rendements de piment rouge en hectogrammes par hectare



Source des données : FAOStat

Encadré 7: Définition du piment rouge

Le piment rouge est une plante potagère qui appartient à la famille des solanacées. Le nom scientifique du piment est *Capsicum*. Les variétés de piments les plus couramment cultivées au Togo sont le *Capsicum annum* et le *Gboyebesse* qui appartient au *Capsicum chinense*. Cette étude se concentre principalement sur les variétés de piments rouges cultivées au Togo, notamment Bago, Sunny Hybrid, ICRAD 1, entre autres variétés.

Variétés de piment cultivées au Togo

Capsicum Annuum				Capsicum Chinense
Anié	Bago	Sunny Hybrid	ICRAD 1	Gboyebesse

⁶⁵ Données FAOStat sur les produits de la culture et de l'élevage : Production et rendements des piments et piments séchés, Togo, 2000-2019.

71. **Les graines de piment rouge peuvent être achetées auprès des petits exploitants, des fournisseurs d'engrais, des coopératives ou utilisées à partir des récoltes précédentes pour un nouveau cycle de production.** Le piment rouge peut être planté dans presque toutes les régions du Togo et pendant la majeure partie de l'année (même pendant la saison sèche si des terres et des équipements appropriés sont utilisés). Les zones marécageuses et les zones avec des températures excessivement élevées ne sont pas idéales pour le piment, car cela peut causer la chute des fleurs et des fruits, ce qui conduit nuit aux rendements. Le piment rouge pousse mieux si le sol est riche en matières organiques, léger et profond, bien drainé et légèrement acide.⁶⁶ L'engrais NPK est parfois utilisé en début de production car les jeunes plants sont souvent très fragiles. Les petits exploitants utilisent parfois les graines des récoltes précédentes pour lancer une nouvelle production. Actuellement, très peu de jeunes sont impliqués dans l'approvisionnement en intrants.

72. **Le piment représentent 10 pour cent de la production nationale de légumes au Togo.** En 2017, la production de piment rouge a atteint 4 354 tonnes, dont la majorité est produite dans la région des Plateaux, suivie de la région de la Kara, de la région Centrale et de la région des Savanes. La GIZ a mené un recensement des producteurs de piment rouge, dont plus de 1 000 ont été identifiés au niveau national. Selon les entretiens avec les parties prenantes, on peut distinguer quatre étapes dans la production du piment rouge : (i) le labourage et la préparation du sol, (ii) la pépinière, (iii) le repiquage et (iv) la récolte. Les femmes sont principalement impliquées dans la pépinière, le repiquage et la récolte, tandis que les jeunes sont impliqués dans la récolte, généralement en tant que travailleurs temporaires. Le cycle de production du piment rouge varie entre cinq et huit mois à partir de la date de semis, selon la variété. La récolte commence à partir de 3,5-4 mois après le semis et s'étale généralement sur plusieurs mois, les fruits étant récoltés progressivement avec un intervalle de deux semaines.

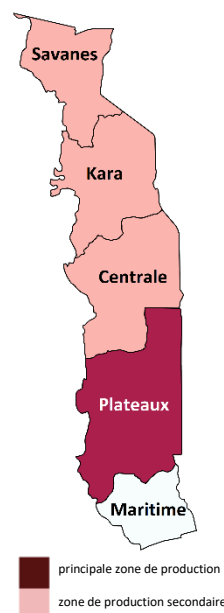


Figure 26: Calendrier de production du piment rouge au Togo

Activité	Jan	Fév	Mar	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Préparation du sol												
Pépinière												
Repiquage												
Récolte												

Saison principale
 Saison faible

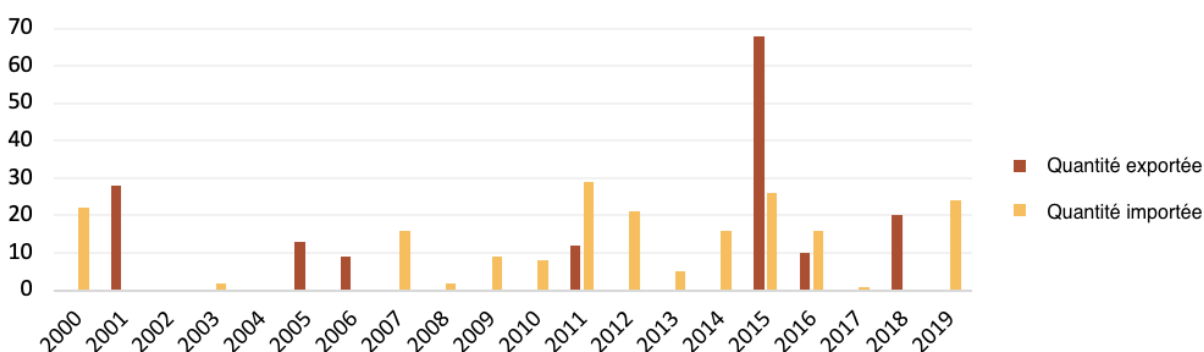
73. **Le piment frais est généralement séché ou transformé en produits tels que de la poudre, du jus ou de la confiture.** Au Togo, les entreprises de transformation comprennent de petites unités industrielles ainsi que de plus grandes entreprises qui sont réparties sur tout le territoire.

⁶⁶ Banque mondiale. (2021). Togo : Inclusion économique dans les chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi. Cartographie du secteur du piment rouge. Travail non publié.

Les entreprises de transformation actives dans la chaîne de valeur du piment travaillent principalement manuellement. Les petites entreprises ont généralement moins d'équipements disponibles et utilisent moins d'étapes de traitement que les gros transformateurs⁶⁷. Alors que peu de jeunes sont impliqués dans la transformation, une grande partie des femmes y sont impliquées.

74. **Le Togo consomme généralement la majeure partie du piment rouge qu'il produit, étant exportateur net certaines années et importateur net d'autres années, mais n'important ou exportant jamais plus de 70 tonnes.**⁶⁸ Le marché national du piment rouge et de ces produits transformés (piment moulu, séché ou en épices) est animé par des unités de transformation semi-modernes, des supermarchés et des distributeurs nationaux. Le marché international du piment rouge est dirigé par de petites entreprises de transformation et des exportateurs individuels. Le principal partenaire exportateur de piment rouge du Togo est la France. Il existe une demande internationale croissante pour le piment, la valeur totale des exportations ayant été multipliée par plus de cinq depuis 2000.⁶⁹ Cependant, l'exportation à grande échelle est conditionnée par la certification du produit et pour cette raison, certaines entreprises sont limitées en raison des coûts élevés du processus de vérification de la qualité nécessaire pour la certification.⁷⁰

Figure 27: Quantités de piment rouge importées et exportées par le Togo, par année, en tonnes, 2000-2019



Source des données : FAOStat

⁶⁷ Banque mondiale. (2021). Togo : Inclusion économique dans les chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi. Cartographie du secteur du piment rouge. Travail non publié.

⁶⁸ Données FAOStat sur les produits de l'agriculture et de l'élevage : Valeur des exportations de piments et piments séchés, 2000-2019.

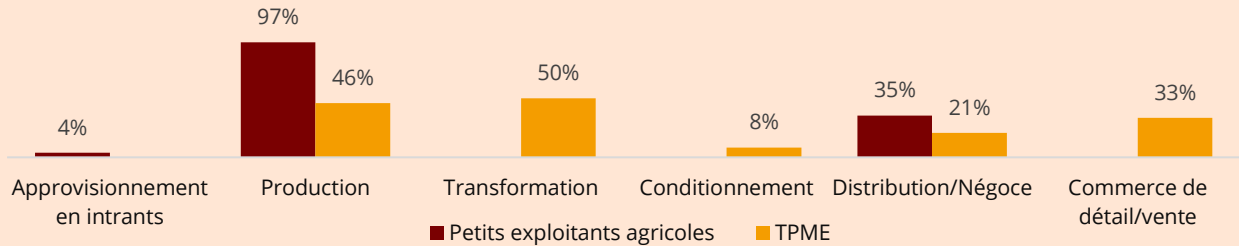
⁶⁹ Données FAOStat sur les produits de l'agriculture et de l'élevage : Valeur des exportations de piments et piments séchés, 2000-2019.

⁷⁰ Banque mondiale. (2021). Togo : Inclusion économique dans les chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi. Cartographie du secteur du piment rouge. Travail non publié.

Encadré 8: Fiche d'information sur les acteurs de la chaîne de valeur piment rouge

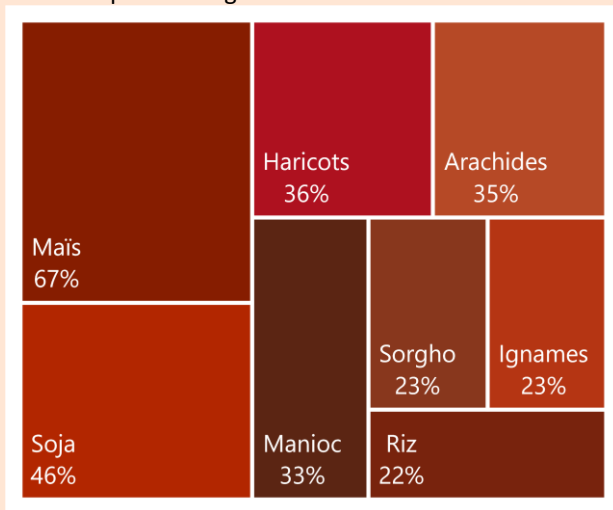


La plupart des petits exploitants sont engagés dans la production, tandis que la plupart des TPME sont impliquées dans la transformation et la production

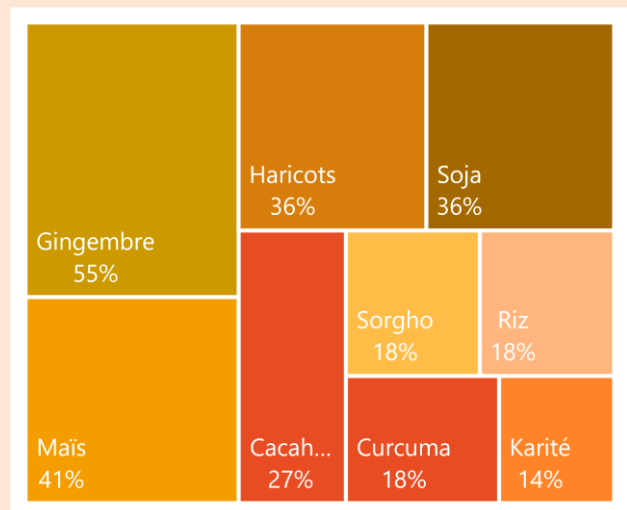


La majorité des acteurs de la chaîne de valeur sont également impliqués dans la production d'autres produits. En particulier, le piment rouge et le gingembre sont souvent transformés ensemble.

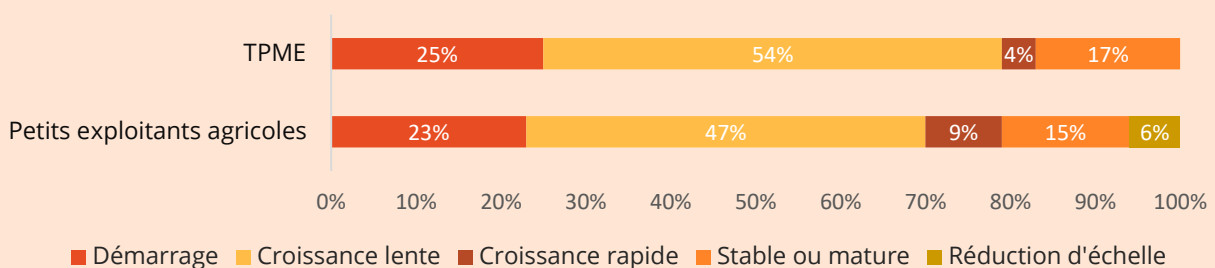
Petits exploitants agricoles



TPME



La plupart des petits exploitants agricoles et des TPME sont des petites entreprises en phase de croissance lente.



5.2 Production de piments rouges

Encadré 9: Aperçu de la production de piment rouge

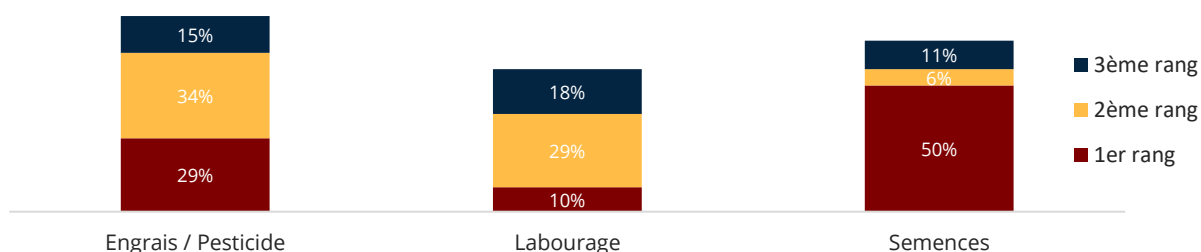


75. Les coûts de production annuels moyens par exploitation s'élèvent à 1 765 257 FCFA ; ceux-ci étant principalement déterminés par le coût de la main-d'œuvre et des graines.⁷¹ Moins d'un tiers des petits exploitants interrogés connaissaient la somme qu'ils avaient consacré aux coûts de production l'année passée. Les trois principaux intrants pour lesquels les petits exploitants dépensent le plus d'argent sont les graines, les services de labourage et les engrais. Les autres coûts mentionnés par les petits exploitants sont les produits agrochimiques, la main-d'œuvre et l'eau. Le coût moyen pour produire 1 kg de piment rouge est de 729 FCFA.

Tableau 12: Ventes, couts et profits moyens parmi les producteurs de piment

Ventes moyennes	Coûts de production moyens	Profit Moyen ⁷²
2 313 054 FCFA	1 765 257 FCFA	547 797 FCFA (24 pour cent des ventes moyennes)

Figure 28: Principaux intrants pour lesquels les petits exploitants de piments rouges dépensent le plus d'argent (classés de 1 à 3)



76. La plupart des petits exploitants emploient des membres de la famille (70 pour cent) et des travailleurs temporaires (76 pour cent), mais très peu embauchent des travailleurs permanents (13 pour cent). Parmi les petits exploitants qui emploient des membres de leur

⁷¹ min. 1.500 et max. 21.000.000 FCFA.

⁷² Dans ce contexte, le profit est considéré comme le résultat des coûts soustraits des ventes.

famille, le nombre moyen de travailleurs est de sept, mais seulement 16 pour cent d'entre eux sont rémunérés. Parmi les petits exploitants qui embauchent des travailleurs saisonniers en dehors du cercle familial, le nombre moyen de travailleurs temporaires était également de sept.

" La demande de travail est forte en raison du sous-emploi au Togo. Cependant, la production du piment rouge est jugée difficile car il pique et fait tousser les travailleurs. Par conséquent, les emplois dans la filière sont souvent instables. "

5.3 Transformation du piment rouge

77. **La majeure partie des TPME interrogées utilisent des méthodes de transformation traditionnelles (42 pour cent).** Suivent ensuite un mélange de méthodes traditionnelles et modernes (33 pour cent) et des méthodes modernes (25 pour cent). En moyenne, les TPME ont besoin d'environ cinq jours pour l'ensemble de la procédure de traitement. Les machines et équipements les plus couramment utilisés dans ce processus sont les moulins, le chauffeur, la balance et l'ensacheuse. Parmi les TPME, la plupart transforment le piment rouge en poudre de piment (83 pour cent), en épices de piment (58 pour cent) et en piment sec (25 pour cent). Un autre produit intéressant est l'huile essentielle de piment, qui n'est pas encore commercialisée à grande échelle au Togo.

Figure 29: Méthodes de transformation utilisées pour le piment rouge

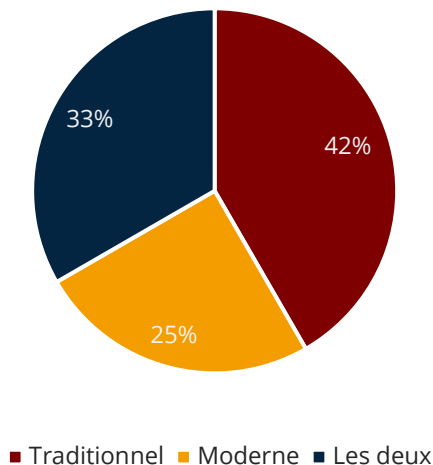
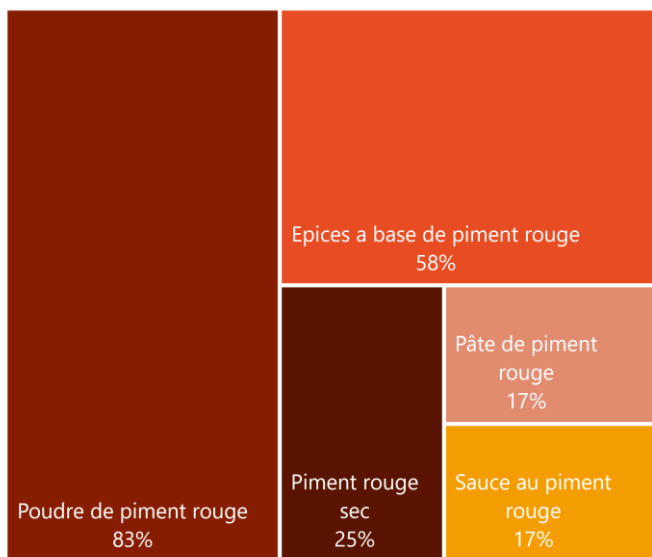


Figure 30: Principaux produits finis des TPME de la filière piment rouge

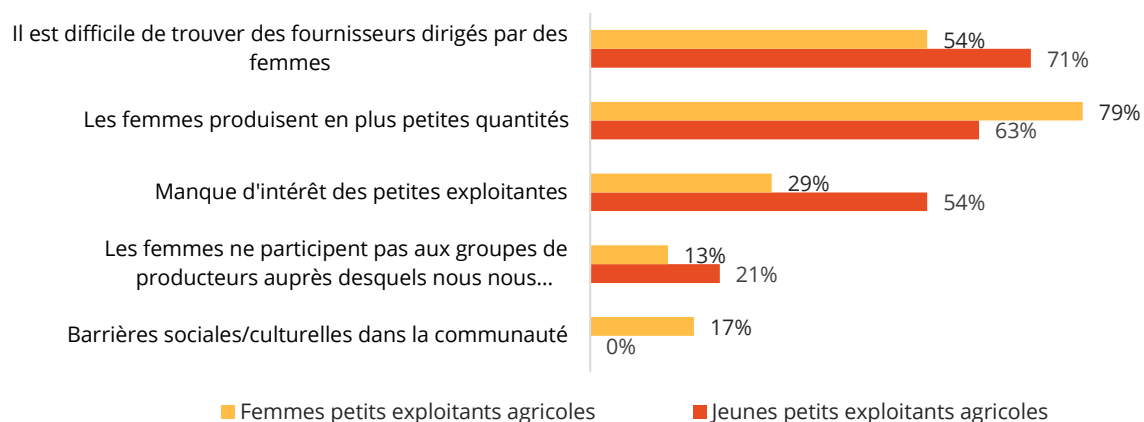


78. **La plupart des TPME interrogées s'approvisionnent en matières premières auprès de petits exploitants (75 pour cent), suivis des grands fournisseurs (25 pour cent) et d'associations/coopératives (20 pour cent).** Environ 43 pour cent des TPME s'approvisionnent auprès de petits exploitants femmes, et 35 pour cent auprès de jeunes. Le plus grand défi dans l'approvisionnement des grandes entreprises aussi bien par les petits exploitants (68 pour cent)

que par les TPME (75 pour cent) est la faible quantité que ceux-ci sont capables de produire. Un autre défi est lié au manque de connaissance et de formation (51 pour cent pour les petits exploitants agricoles, 46 pour cent pour les TPME).

79. **Les obstacles les plus fréquemment mentionnés par les TPME pour s'approvisionner auprès des petits exploitants agricoles femmes et jeunes sont les faibles quantités de production et les difficultés à les trouver.** Selon les TPME interrogées, les trois principaux obstacles à l'approvisionnement auprès des petits exploitants femmes sont les suivants : les femmes produisent en plus petites quantités (79 pour cent), il est difficile de trouver des fournisseurs femmes (54 pour cent) et les petites exploitantes agricoles manquent parfois d'intérêt (29 pour cent). Les trois principaux obstacles à l'approvisionnement auprès des jeunes sont la difficulté de trouver des fournisseurs jeunes (71 pour cent), le fait que les jeunes produisent en plus petites quantités (63 pour cent) et le manque d'intérêt des jeunes (54 pour cent).

Figure 31: Principaux obstacles à l'approvisionnement auprès des femmes et des jeunes perçus par les TPME de la filière piment



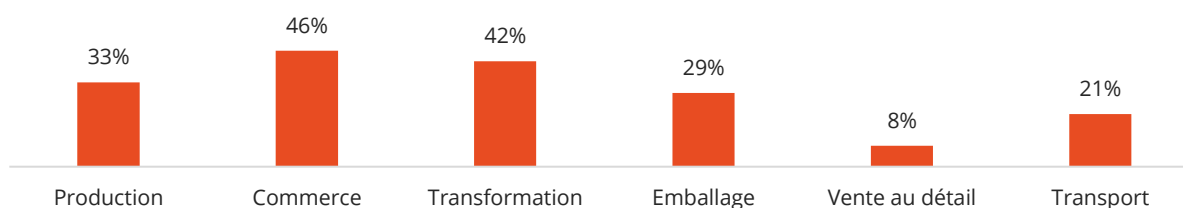
80. **La plus grande partie des TPME ont indiqué qu'elles seraient susceptibles d'intégrer davantage de petits exploitants jeunes et femmes dans leurs activités si elles avaient accès à des financements pour soutenir les stratégies d'intégration (83 pour cent).** Les autres raisons incluent un plus grand nombre de petits exploitants disposés à signer des contrats (50 pour cent) et la fourniture par des tiers (par ex : gouvernements ou donateurs) d'une assistance technique et d'autres formes de soutien permettant d'intégrer les petits exploitants (50 pour cent).

Figure 32: Facteurs incitant les TPME à intégrer davantage de petits exploitants jeunes et femmes dans leurs opérations



81. **Les TPME déclarent qu'elles aimeraient participer à la commercialisation finale de leurs produits (au lieu de les vendre à des intermédiaires) mais qu'elles auraient besoin d'une formation sur les bonnes pratiques de vente et d'un soutien pour l'achat de machines.** La plus grande partie des TPME aimerait participer davantage à des activités commerciales mais n'est pas en mesure de le faire actuellement. La deuxième plus grande partie (42 pour cent) aimerait s'engager dans la transformation. Pour pouvoir participer à ces activités, la plupart des entreprises auraient besoin d'une formation sur les nouvelles techniques (75 pour cent) et d'un soutien pour l'achat de machines et l'accès aux nouvelles technologies (63 pour cent).




Figure 33: Activités auxquelles les TPME de la filière piment souhaiteraient participer, mais ne peuvent actuellement pas le faire



82. **La plupart des TPME actives dans la transformation emploient des travailleurs temporaires ou saisonniers (83 pour cent) mais beaucoup emploient aussi travailleurs permanents (71 pour cent).** En moyenne, les TPME interrogées avaient engagé six travailleurs temporaires. 90 pour cent avait engagé au moins une femme et 95 pour cent au moins un travailleur âgé de moins de 35 ans. Les entreprises qui ont employé des travailleurs permanents au cours de la dernière campagne agricole avait employé en moyenne trois travailleurs. En outre, 67 pour cent des entreprises avaient décidé d'embaucher des femmes parmi leurs travailleurs permanents et 58 pour cent avaient embauché des travailleurs permanents âgés de moins de 35 ans.

5.4 Commercialisation du Piment Rouge

Encadré 10: Principaux enseignements sur le commerce du piment rouge

 <p>Les principaux clients des petits exploitants sont les petits ou grands commerçants et les grossistes.</p> <p>Les principaux clients des TPME sont les consommateurs finaux.</p>	 <p>Sur l'échantillon, 3 pour cent des petits exploitants exportent (Bénin)</p> <p>Sur l'échantillon, 11 pour cent des TPME exportent (Canada, France, Burkina Faso, Etats-Unis et Belgique)</p>	 <p>Les coûts de transport constituent le principal obstacle à l'exportation pour les petits exploitants et les TPME</p>
---	---	---

83. **Aussi bien pour les petits exploitants que pour les TPME, la qualité des produits est le facteur clé pour être choisis comme fournisseur par une grande entreprise.** Pour la plupart des petits exploitants agricoles (71 pour cent), le plus grand groupe de clients est représenté par les petits commerçants et grossistes individuels, suivis par les grands commerçants et grossistes (21 pour cent). Parmi les TPME, le plus grand groupe de clients est représenté par les consommateurs finaux (63 pour cent). La plupart des petits exploitants agricoles trouvent leurs clients sur le marché local (86 pour cent), tandis que la plupart des TPME vendent dans leur propre magasin (67 pour cent). Les petits exploitants et les TPME interrogés ont déclaré que la qualité des produits était le facteur le plus important pour être sélectionné comme fournisseur par une grande entreprise, suivi du prix et de la capacité de production.

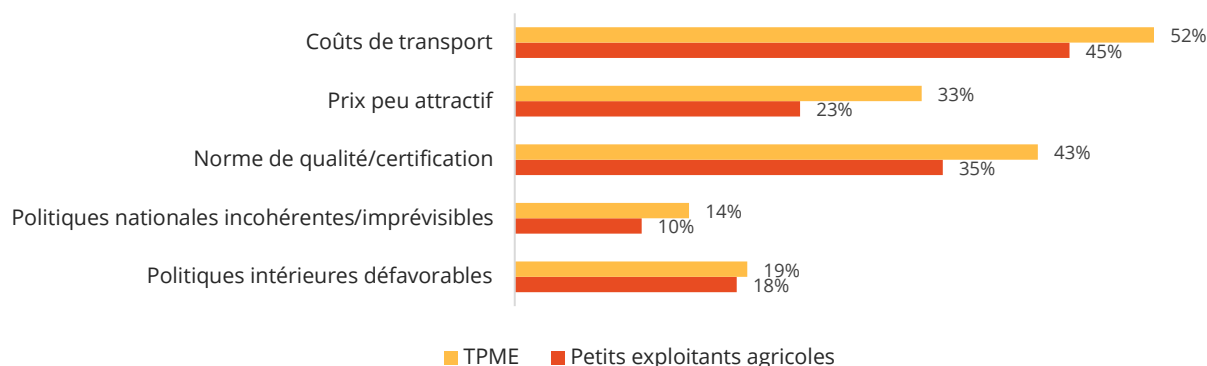
84. **Presque tous les petits exploitants ont indiqué que le prix du piment rouge fluctuait en fonction de la période de l'année.** Les TPME produisant de la poudre de piment et de la sauce de piment semblent réaliser les ventes annuelles les plus élevées, tandis que les entreprises se concentrant sur le piment rouge frais et les épices semblent avoir des ventes plus faibles (voir tableau ci-dessous). Selon les petits exploitants agricoles, le prix le plus élevé pour 1 kg de piment rouge frais peut atteindre 1 543 FCFA, tandis que le prix le plus bas peut être de 739 FCFA par kg. Selon les TPME interrogées, le prix unitaire moyen du piment frais varie entre 550 et 592 FCFA. Les prix sont influencés par divers facteurs, notamment la saison des pluies, la période de récolte et les fêtes (par exemple, le Ramadan), qui peuvent varier d'une région à l'autre du Togo. Par exemple, le prix est plus bas de novembre à janvier et plus élevé d'avril à juillet dans la région de la Kara. En revanche, dans la région Maritime, le prix est plus bas pendant la saison des pluies en juin et plus élevé pendant la saison sèche d'octobre à février.

Tableau 13: Ventes annuelles, prix unitaires les plus élevés et les plus bas des principaux produits à base de piment

Produit	Moyens des ventes annuelles	Médiane des ventes annuelles	Prix unitaire moyen le plus élevé	Prix unitaire moyen le plus bas
Petits exploitants agricoles				
Piment rouge frais	5223,111 FCFA	1200000 FCFA	1543 FCFA / kg	739 FCFA / kg
Piment rouge sec	971250 FCFA	650000 FCFA	2187 FCFA / bol	250 FCFA / bol
TPME				
Piment frais	194016 FCFA	22500 FCFA	592 FCFA / kg	550 FCFA / kg
Piment rouge sec	461032 FCFA	150000 FCFA	825 FCFA / kg	600 FCFA / kg
Poudre de piment rouge	960001 FCFA	350000 FCFA	965 FCFA / 100g	820 FCFA / 100g
Épices à base de piment rouge	323000 FCFA	200000 FCFA	1214 FCFA / 100g	814 FCFA / 100g

85. **La majorité des petits exploitants agricoles et des TPME n'exportent pas à cause du coût élevé du transport routier et aérien.** Seulement 3 pour cent des petits exploitants agricoles interrogés exportent leurs produits (vers le Bénin). Les principales raisons sont les coûts élevés du transport routier ou aérien (45 pour cent), la difficulté à respecter les normes de certification ou de qualité (35 pour cent) et le manque de réseau de clients à l'étranger (27 pour cent). Parmi les TPME interrogées, 13 pour cent exportent leurs produits, notamment de la poudre et de la pâte de piment rouge. Les pays vers lesquels elles exportent sont le Canada, la France, le Burkina Faso, les Etats-Unis et la Belgique. Parmi les entreprises qui n'ont pas d'activités d'exportation, les raisons les plus courantes sont les coûts élevés du transport routier ou aérien (52 pour cent), la difficulté de respecter les normes de certification (43 pour cent) et le fait que le prix des produits à exporter n'est pas compétitif au niveau régional/international (33 pour cent).

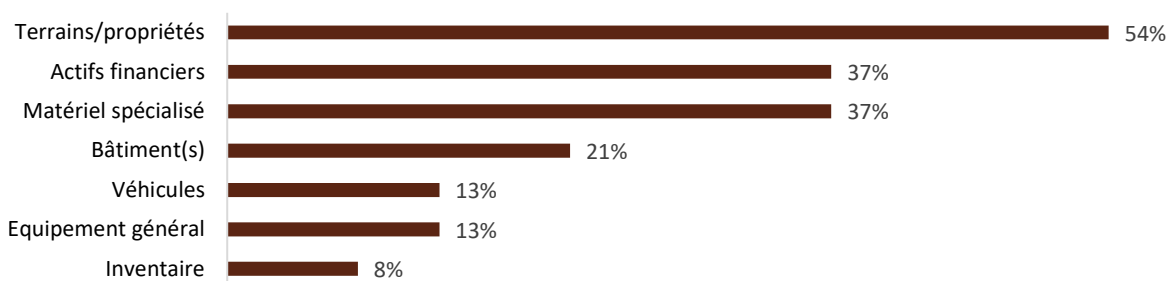
Figure 34: Principales raisons de la non-exportation citées par les petits exploitants et les TPME du secteur piment rouge



5.5 Financement de la chaîne de valeur piment rouge

86. **La majorité des petits exploitants agricoles (72 pour cent) et des TPME (54 pour cent) possèdent des terres ou des biens immobiliers comme actifs.** Certains exploitants ont indiqué posséder également des équipements spécialisés (32 pour cent ; principalement parmi les hommes) et des actifs financiers (16 pour cent). La plupart des TPME possèdent des terres et environ un tiers des équipements spécialisés (37 pour cent) et des actifs financiers (37 pour cent). La valeur moyenne des terres dans les TPME est de 27 000 000 FCFA. Pour les actifs financiers, la valeur moyenne indiquée est de 3 333 333 FCFA. Malgré ce chiffre élevé, seulement 63 pour cent des entreprises et 38 pour cent des petits exploitants agricoles ont indiqué posséder un compte bancaire pour leur entreprise.

Figure 35: Types d'actifs détenus par les TPME de la filière piment rouge



87. **Pour la plupart des petits exploitants agricoles (77 pour cent) et des TPME (88 pour cent), l'épargne personnelle est le principal moyen de financement des activités.** Pour les petits exploitants agricoles, l'épargne individuelle est suivie par les prêts des institutions financières (10 pour cent), l'épargne des coopératives (5 pour cent) et les actifs financiers de la famille (4 pour cent). Parmi les TPME, seuls 4 pour cent ont indiqué que le prêt d'une institution financière était le principal moyen de financement de leur activité.

88. **La raison la plus courante du rejet d'une demande de prêt est l'insuffisance des documents relatifs aux revenus et aux actifs.** Parmi les petits exploitants agricoles, 3 pour cent de l'échantillon ont déjà fait une demande de prêt ou de ligne de crédit et ont été rejetés, tandis que parmi les TPME, cette part est de 8 pour cent. Les principales raisons du rejet sont l'insuffisance des documents relatifs aux revenus et aux actifs et le fait que le montant demandé était trop élevé. Le manque de documentation est un problème plus important pour les petits exploitants agricoles, dont seulement 6 pour cent tiennent un registre financier. En revanche, 46 pour cent des TPME en tiennent un. Aussi bien les petits exploitants que les TPME seraient intéressés par de futurs prêts et lignes de crédit (voir tableau ci-dessous).

Tableau 14: Données clés sur les possibles demandes d'emprunt parmi les acteurs de la chaîne de valeur piment rouge

	Petits exploitants agricoles	TPME
Part des entreprises prévoyant de faire une demande d'emprunt à l'avenir	76 pour cent	83 pour cent
Montant moyen de l'emprunt futur privilégié	1330833 FCFA	4415000 FCFA
Utilisation de l'emprunt futur	Expansion des affaires (97 pour cent) ; achat d'intrants et de stocks (58 pour cent) ; achat d'actifs fixes (35 pour cent)	Expansion des affaires (95 pour cent) ; l'achat d'intrants et de stocks (70 pour cent)
Raisons de ne pas vouloir un emprunt à l'avenir	Je ne dispose pas de garanties requises (42 pour cent) ; je n'ai pas l'argent pour rembourser (42 pour cent).	Je ne dispose pas des garanties requises (50 pour cent) ; Le coût ne vaudrait pas le rendement attendu (50 pour cent)

6 Rôle des associations et des coopératives

89. Parmi les petits exploitants interrogés dans les chaînes de valeur du karité et du gingembre, la majorité fait partie d'une association ou d'une coopérative, ce qui est moins le cas parmi les producteurs de piment. Les entretiens avec les parties prenantes ont révélé que certains programmes nationaux de soutien à l'agriculture ou à l'emploi n'atteignent pas toujours les petits exploitants. Pour cette raison, de nombreux agriculteurs décident de rejoindre des associations ou coopératives, afin de mettre en commun leur récolte et de bénéficier d'un accès plus facile à de l'équipement et à du financement. Généralement, les agriculteurs qui ne font pas partie d'une association sont ceux qui sont capables de produire une grande quantité à eux seuls et d'attirer de grandes entreprises de transformation. Les entreprises qui achètent aux coopératives les informent de la quantité de produits dont elles ont besoin. Les coopératives communiquent ensuite à leurs membres, qui collectent ou produisent en conséquence. La proportion plus faible de petits exploitants faisant partie d'une coopérative dans la filière piment pourrait être expliquée par la proportion élevée d'exploitants qui pratiquent également d'autres cultures (78 pour cent). Les petits exploitants qui font partie d'une association ne réalisent pas nécessairement plus de bénéfices que ceux qui travaillent seuls, mais ils bénéficient d'un accès plus facile au marché. Une femme transformatrice de gingembre a fait le commentaire suivant lors d'une discussion de groupe (DG) :

« La cooperative permet de faciliter le partage d'informations, de promouvoir le développement d'intérêts communs et d'assurer la visibilité des produits par le biais de foires d'exposition. »

90. Bien que les coopératives jouent un rôle important dans les trois chaînes de valeur sujettes à cette étude, il existe des possibilités d'amélioration. Certains participants aux discussions de groupe se sont plaints de l'absence d'associations ou de coopératives dans leur région, la plus proche étant trop éloignée pour qu'ils puissent y adhérer.⁷³ Ceci pose des défis au niveau l'accès à la formation. En effet, plusieurs participants aux DG sur le karité ont indiqué avoir dû se rendre au Burkina Faso pour suivre une formation technique. D'autres participants ont mentionné que bien qu'il existait des associations dans leurs régions, aucune n'était spécifique à une chaîne de valeur répondant à leurs besoins. L'intérêt est pourtant présent, comme l'a fait remarquer un participant à une DG :

"Nous considérerions très utile de créer une association spécifique au gingembre pour les femmes entrepreneurs actives dans la filière."

Encadré 11: Lacunes dans l'écosystème des associations et coopératives au Togo

- Existence limitée d'associations et de coopératives dans certaines régions, en particulier pour certaines cultures
- Restrictions dans l'obtention d'un soutien financier de la part des coopératives
- Non-respect des règles et des lois.

⁷³ Ceci a été mentionné notamment par les producteurs de piment de la région des Plateaux.

91. Certains participants aux DG ont également fait état de difficultés à obtenir un soutien financier de la part des coopératives en raison des conditions difficiles imposées. Certains participants ont indiqué que le non-respect des règles et des lois au sein des coopératives était l'un des principaux obstacles à l'augmentation des revenus dans la chaîne de valeur. Cependant, la plupart des participants accordent un potentiel important dans la formation d'une coopérative pour renforcer les liens entre les producteurs, par exemple en encourageant le développement et la mise en œuvre de contrats d'achat groupés. Les données clés sur les coopératives et les associations actives dans les trois chaînes de valeur sélectionnées sont présentées ci-dessous.

Figure 36: Principaux chiffres relatifs aux associations et coopératives dans les trois chaînes de valeur

Karité	Gingembre	Piment Rouge
Petits exploitants agricoles		
92 pour cent des petits exploitants agricoles sont membres d'une association ou d'une coopérative.	76 pour cent des petits exploitants agricoles sont membres d'une association ou d'une coopérative	47 pour cent des petits exploitants agricoles sont membres d'une association ou d'une coopérative (plus d'hommes que de femmes)
Associations et coopératives communément mentionnées dont font partie les petits exploitants		
<ul style="list-style-type: none"> • Tountolieb • Talgue N'guibound 	<ul style="list-style-type: none"> • GAET • Tchècrè 	<ul style="list-style-type: none"> • Agape • Nousindodo
Raisons d'adhésion à une association ou une coopérative		
<ul style="list-style-type: none"> • Formation offerte • Soutien financier offert • Vente collective de produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Formation offerte • Soutien financier offert • Vente collective de produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Formation offerte • Soutien financier offert • Représentation auprès des autorités • Vente collective de produits
Cotisation mensuelle		
n/a	• Fourchette: 1000 à 5000 FCFA	• Fourchette : 1000 à 5000 FCFA
TPME		
33 pour cent des TPME sont membres d'une association ou d'une coopérative.	50 pour cent des TPME sont membres d'une association ou d'une coopérative	50 pour cent des TPME sont membres d'une association ou d'une coopérative
Associations et coopératives communément mentionnées dont font partie les TPME		
<ul style="list-style-type: none"> • l'ATFK-TG • Tin Yal T Kua 	<ul style="list-style-type: none"> • AWEP Togo • FEPCLO 	<ul style="list-style-type: none"> • FESANA • AWEP Togo
Raisons d'adhésion à une association ou une coopérative		
<ul style="list-style-type: none"> • Formation offerte • Soutien financier offert 	<ul style="list-style-type: none"> • Formation offerte • Vente collective de produits • Accès aux équipements 	<ul style="list-style-type: none"> • Formation offerte • Représentation auprès des autorités
Cotisation mensuelle		
n/a	• Moyenne : 9550 FCFA	<ul style="list-style-type: none"> • Moyenne : 3250 FCFA • Fourchette : 500 à 5000 FCFA

7 Contraintes et opportunités

92. Sur base de l'analyse des trois chaînes de valeur étudiées, cette section détaille les différentes contraintes et opportunités identifiées aussi au niveau de la chaîne de valeur dans son ensemble qu'au niveau de l'inclusion économique des jeunes et des femmes en particulier.

7.1 Contraintes dans les chaînes de valeur analysées

7.1.1 CONTRAINTES PRINCIPALES DANS LA CHAÎNE DE VALEUR DU KARITÉ

Pour la chaîne de valeur dans son ensemble	Pour l'inclusion économique des jeunes et des femmes en particulier
<ul style="list-style-type: none">• Transport et stockage coûteux ou peu accessible• Déforestation et utilisation des arbres de karité comme bois de chauffage	<ul style="list-style-type: none">• Pénibilité et inefficience de la transformation artisanale largement répandue• Sentiment d'incertitude des jeunes par rapport aux perspectives économiques

93. **Dans la chaîne de valeur du karité, les petits exploitants perçoivent le transport coûteux et non disponible comme une contrainte majeure pour leurs activités.** En effet, le transport figure parmi les trois coûts les plus élevés mentionnés, tant pour les TPME que pour les petits exploitants. Parmi ces derniers, 63 pour cent ont déclaré que le transport était l'un de leurs coûts les plus élevés. De plus, seulement 5 pour cent des TPME sont directement impliquées dans les activités de transport, étant donc dépendante d'autres prestataires de service. En outre, les coûts de transport élevés semblent empêcher les petits exploitants agricoles (42 pour cent) et les TPME (53 pour cent) de s'engager dans des activités d'exportation. Le transport et la logistique sont également l'un des principaux défis perçus par les TPME appartenant à des femmes (52 pour cent) dans l'approvisionnement des grandes entreprises. La moitié des TPME interrogées ont déclaré que de meilleurs services de transport et de logistique les inciteraient à intégrer davantage de femmes et de jeunes dans leurs activités. Comme l'a fait remarquer un participant à une DG :

“Le transport des amandes de karité collectées du champ à la maison et après le séchage nous donne des courbatures et des douleurs et nous fatigue de plus en plus”.

94. **La déforestation constitue un autre défi majeur pour la filière karité.** De nombreuses régions du Togo sont touchées par la déforestation pour la fabrication de bois de chauffage. Cela affecte directement la chaîne de valeur du karité puisque les arbres à karité poussent à l'état sauvage dans les régions impactées. Paradoxalement, les transformateurs de karité qui s'appuient sur des méthodes de transformation traditionnelles soutiennent indirectement la déforestation, car ces méthodes nécessitent beaucoup de bois. Toutefois, le ministère de

l'environnement a annoncé le lancement d'une campagne de reboisement visant à planter un milliard d'arbres au cours de la prochaine décennie.⁷⁴ Il serait stratégiquement important pour la chaîne de valeur que certains de ces arbres soient des arbres à karité.

95. **Le coût et la disponibilité de l'eau et du bois nécessaires pour les méthodes de transformation artisanale du karité, constituent un obstacle majeur pour les petits exploitants, qui sont en très grande majorité des femmes.** En effet, l'accès à l'eau a été classé comme l'un des principaux défis auxquels sont confrontés les transformateurs de karité. En outre, l'eau figure parmi les trois principaux coûts de transformation mentionnés par les petits exploitants. Cela s'explique en grande partie par le fait que de nombreux transformateurs au Togo utilisent encore des méthodes de transformation traditionnelles, qui nécessitent de grandes quantités d'eau et de bois à transporter sur de longues distances, souvent dans des conditions climatiques chaudes, ce qui rend le travail inefficace et physiquement exigeant.

96. **L'un des principaux défis pour l'inclusion des jeunes dans la filière est l'incertitude perçue quant aux perspectives économiques.** Les jeunes petits exploitants interrogés voient l'incertitude de la chaîne d'approvisionnement comme une barrière restrictive. En particulier, les jeunes agriculteurs semblent considérer les risques du marché et le manque de fiabilité des acheteurs comme des défis majeurs de la chaîne de valeur karité dans son ensemble. De même, les jeunes entrepreneurs considèrent les risques de marché du karité (50 pour cent) comme un obstacle important et ont également mentionné la concurrence du secteur informel⁷⁵ (75 pour cent). Cette incertitude de la chaîne d'approvisionnement perçue par les jeunes peut être due au fait que la majorité des acteurs de la chaîne de valeur (76 pour cent pour les TPME et 85 pour cent pour les petits exploitants agricoles) n'impliquent pas activement les jeunes dans leurs opérations.

7.1.2 CONTRAINTES PRINCIPALES DANS LA CHAÎNE DE VALEUR DU GINGEMBRE

Pour la chaîne de valeur dans son ensemble	Pour l'inclusion économique des jeunes et des femmes en particulier
<ul style="list-style-type: none"> • Incertitudes des quantité de production due aux facteurs climatiques et météorologiques • Risques de contamination lors du stockage ou transport • Volatilité des prix sur le marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès limité à des terres cultivables, permettant seulement la production à petite échelle • Peu d'efforts pour intégrer les femmes et les jeunes dans la filière

97. **Les petits exploitants ont classé l'incertitude due au changement climatique et aux facteurs météorologiques (44 pour cent) comme le principal obstacle à leurs affaires. Un**

⁷⁴ Le Togo Veut Planter Un Milliard D'Arbres Au Cours Des 10 Prochaines Années". Site Officiel Du Togo, République Togolaise, 2022, <https://www.republiquetogolaise.com/agro/1205-5516-le-togo-veut-planter-un-milliard-d-arbres-au-cours-des-10-prochaines-annees>

⁷⁵ Ceci comprend les individus qui produisent du karité en tant qu'activité secondaire.

informateur clé a attribué le plus grand défi de la production de gingembre au Togo à l'incertitude climatique, y compris la disponibilité limitée et peu fiable de l'eau en raison de la sécheresse. Il a plaidé pour la culture de variétés et d'espèces de gingembre adaptées au changement climatique. Un autre informateur a également expliqué que de nombreux agriculteurs ont recours au paillage pendant les périodes de sécheresse afin de maintenir le sol humide. Il a ajouté que les préoccupations climatiques et environnementales aggravaient souvent les maladies des plantes (principalement à cause de la cochenille) et limitaient la possibilité de produire pendant la saison sèche. Comme l'a fait remarquer un participant à une DG :

“Lorsque les sols sont pauvres, le rendement n'est pas élevé. De plus, le changement climatique entraîne des difficultés avec l'arrêt précoce des pluies et la longue durée de la sécheresse, ce qui génère une faible production.”

98. **La contamination due à un stockage ou transport inadéquat pose un problème important dans la chaîne de valeur du gingembre.** Une étude de 2013 sur la contamination fongique des épices commercialisées au Bénin et au Togo a révélé que le gingembre séché était de loin le plus contaminé des produits étudiés. Il s'est avéré que le gingembre séché était contaminé par 14 différents genres de champignons et qu'il était porteur d'une quantité importante d'aflatoxine, un type de mycotoxine qui peut comporter des risques pour la santé humaine. Les auteurs ont suggéré que cette contamination pouvait s'être produite pendant la phase de séchage ou être due à une mauvaise manipulation des aliments pendant le transport et la stockage, ce qui a été confirmé lors des DG.

99. **Un autre défi auquel doivent faire face les acteurs de la chaîne de valeur du gingembre est la volatilité du marché.** Durant les discussions de groupe, de nombreux participants ont expliqué l'incertitude importante causée par le COVID-19. Pendant la pandémie, la commercialisation des produits a été compliquée et de nombreux contrats ont été interrompus. En outre, le prix du gingembre au kilo a triplé, ce qui a perturbé de nombreuses relations avec les clients et augmenté la compétitivité sur le marché. Des nombreuses TPME interrogées perçoivent la concurrence du secteur informel (notamment la production par des individus en tant qu'activité secondaire) comme un défi important.

100. **Parmi les femmes productrices, l'accès à la terre a été identifié comme un défi pour augmenter la production.** Environ 24 pour cent des petites exploitations agricoles féminines ont indiqué ne posséder aucune terre cultivable. Au cours des discussions de groupe, l'accès à la terre a été mentionné comme l'un des principaux défis des productrices de gingembre. Cela a également été confirmé par une partie prenante qui a déclaré que la chaîne est plus facilement accessible aux hommes qu'aux femmes en raison de l'inaccessibilité des terres pour les femmes.

101. **Peu de petits exploitants agricoles intègrent activement des femmes et des jeunes dans leurs activités, mais certaines TPME le font.** Les deux tiers des petits exploitants interrogés n'essaient pas activement d'intégrer des femmes dans leur chaîne d'approvisionnement. Parmi ceux qui le font, certains utilisent des stratégies de sensibilisation et d'information sensibles au

genre (12 pour cent), des services de vulgarisation sensibles au genre (12 pour cent), ou des objectifs de genre dans les contrats avec les coopératives et les associations de producteurs (9 pour cent). Parmi les TPME, 40 pour cent n'essaient pas activement d'intégrer davantage de jeunes et de femmes. Parmi celles qui engagent activement les femmes, la plupart utilisent des stratégies de sensibilisation et d'information sensibles au genre (35 pour cent) ou des incitations contractuelles à la participation des femmes (15 pour cent). L'engagement des jeunes se fait principalement en recrutant des étudiants directement à l'école (25 pour cent) ou en offrant une formation technique aux jeunes (20 pour cent).

7.1.3 CONTRAINTES PRINCIPALES DANS LA CHAÎNE DE VALEUR DU PIMENT ROUGE

Pour la chaîne de valeur dans son ensemble	Pour l'inclusion économique des jeunes et des femmes en particulier
<ul style="list-style-type: none"> • Concurrence de la production informelle en tant qu'activité secondaire • Incertitude des quantités de production due aux facteurs climatiques et météorologiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès limité à des terres cultivables, permettant seulement la production à petite échelle

102. **La concurrence du secteur informel est un défi important pour les TPME de la chaîne de valeur du piment rouge.** Les TPME appartenant à des femmes perçoivent la concurrence du secteur informel (y compris la production de piment par des particuliers en tant qu'activité secondaire, qui a augmenté pendant la pandémie de COVID-19) comme un défi important pour leur entreprise. De même, les TPME appartenant à des jeunes estiment que la concurrence du secteur informel limite leur capacité à développer et à faire croître leur entreprise.

103. **Les producteurs de piment sont affectés par l'incertitude due au changement climatique et aux facteurs météorologiques, qui affectent les rendements.** Les discussions de groupe et les entretiens avec les parties prenantes ont montré que les acteurs de la chaîne de valeur subissent les effets du changement climatique par le biais d'une baisse des rendements. En effet, le changement climatique affecte le cycle de production en rendant l'approvisionnement en eau moins prévisible et en encourageant l'émergence de nouveaux parasites. Une partie prenante a souligné la nécessité d'adopter des espèces végétales et des semences plus résistantes au changement climatique. Une autre partie prenante a mentionné que certaines des pompes à moteur utilisées dans la chaîne de valeur sont polluantes et a souligné l'importance de trouver des alternatives respectueuses de l'environnement, telles que l'énergie solaire.

104. **Parmi les femmes productrices de piment, l'accès à la terre a été mentionné comme un obstacle important à l'augmentation de la production.** Environ 10 pour cent des petites agricultrices ont indiqué ne pas posséder de terres. Au cours des discussions de groupe, l'insuffisance de terres a été mentionnée comme l'un des principaux défis. Cela a également été

mentionnée dans l'enquête comme l'un des principaux obstacles à la participation et à la réussite des femmes dans la chaîne de valeur. Une participante à une DG a expliqué :

"Je suis satisfaite de la taille et de la rentabilité actuelles de mon entreprise et exploitation, même si je ne dispose pas de suffisamment de terres pour étendre la culture."

7.2 Opportunités dans les chaînes de valeur analysées

7.2.1 OPPORTUNITES PRINCIPALES DANS LA CHAÎNE DE VALEUR DU KARITÉ

Pour la chaîne de valeur dans son ensemble	Pour l'inclusion économique des jeunes et des femmes en particulier
<ul style="list-style-type: none"> • Demande mondiale en forte croissance pour les produits à base de karité • Existences d'outils de transformation permettraient d'améliorer la productivité et de diminuer la pénibilité 	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin minimal de formation technique, de propriété foncière ou de capital de départ pour se lancer dans la collecte des noix • Intérêt pour acquérir des compétences en matière de transformation et de commercialisation • Modèle de coopératives pouvant être répliqué

105. **L'augmentation de la demande de produits à base de karité à travers le monde offre des perspectives économiques intéressantes pour la filière.** En effet, la taille du marché mondial du karité ne cesse de grimper et on estime qu'elle atteindra 2,4 milliards de dollars d'ici 2030, avec un taux de croissance annuelle de plus de 14 pour cent. Cette augmentation significative est stimulée par une forte demande des secteurs des cosmétiques et de l'alimentaire (en tant que substitut au beurre de cacao). En outre, des opportunités de forte valeur ajoutée existent sur les marchés de niches que constituent les produits biologiques et équitables. Le fait que le Togo n'exploite actuellement que 60 pour cent des zones abritant des arbres de karité dans le pays démontre que le potentiel d'augmentation de la production nationale est vaste, et avec elle les retombées économiques et d'emploi.

106. **Il existe des opportunités de moderniser les outils de transformation afin d'améliorer la productivité de la chaîne de valeur.** Bien que la collecte des noix de karité ne nécessite pas beaucoup d'équipement, sa transformation en beurre requiert un processus plus élaboré avec l'utilisation d'outils tels que des mixeurs, des pots/basins et des moulins. Au Togo, cette transformation est encore très largement artisanale. Environ la moitié des transformateurs interrogés pour l'étude ont indiqué utiliser principalement des méthodes de transformation manuelles, qui nécessitent généralement de grandes quantités d'eau et de bois et ne génèrent pas toujours du beurre de qualité. Différents outils plus efficaces existent sur le marché, même

pour la transformation à petite et moyenne échelle par des groupes de producteurs ou des TPME (par exemple des fourneaux économes). Ceux-ci permettraient d'augmenter la productivité du processus de transformation tout en diminuant sa pénibilité. La construction de forages pour faciliter l'accès à l'eau s'inscrirait également dans cette logique.

107. La collecte des noix de karité ne requiert pas de formation particulière, de posséder des terres ou d'investir un capital important, ce qui fait que cette activité offre des opportunités de revenus concrètes pour les ruraux pauvres. Le production du karité est en grande partie un processus passif puisque les arbres se reproduisent naturellement dans la nature et que les efforts de domestication de l'espèce en plantations n'ont pas encore totalement aboutis. Les données collectées pour l'étude ont permis de confirmer qu'au Togo, toute personne peut donc collecter des noix de karité dans les forêts publiques et communautaires car aucune autorisation n'est généralement requise. Ceci constitue une opportunité importante pour les groupes vulnérables comme les pauvres ruraux et les femmes en particulier. Etant donné la faible exploitation actuelle du karité dans certaines zones du Togo et la concurrence de son utilisation en tant que bois de chauffage, une meilleure sensibilisation par rapport au potentiel de l'exploitation durable des arbres de karité pour en produire du beurre permettrait de générer des revenus supplémentaires pour les petits producteurs et de faciliter l'émancipation économique des femmes.

108. Les femmes et les jeunes interrogés ont exprimé un fort intérêt pour acquérir des compétences en matière de transformation et de commercialisation du karité. Bien que la collecte du karité ne nécessite pas de compétences importantes, sa transformation en beurre ou en huile – qui offre une valeur ajoutée et des revenus plus importants – nécessite un certain savoir-faire. En outre, l'étude a démontré que des compétences en matière commerciales pouvaient offrir des opportunités de valorisation supplémentaires des produits et permettre l'accès aux marchés haut de gamme, tels que celui du beurre de karité biologique. Les collecteurs de karité bénéficieraient donc d'une assistance technique pour se lancer dans la transformation, l'emballage et la commercialisation. Le Togo possède des institutions de formation agricole de qualité qui pourraient prendre en charge les jeunes et les femmes afin de leur offrir les former sur les thématiques mentionnées.

109. Enfin, le modèle coopératif qui est déjà bien répandu dans la filière karité au Togo pourrait être renforcé et étendu en priorité aux jeunes et aux femmes. Plus de neuf petits exploitants sur dix interrogés dans la filière ont expliqué déjà faire partie d'une association ou d'une coopérative. Le modèle est prisé pour l'accès aux compétences et aux formations par d'autres membres, pour le soutien financier qu'il facilite, et pour la vente en gros à des prix plus élevés qu'il favorise. Des acteurs institutionnels clés tels que la Fédération Inclusive de la Filière Karité du Togo (FIKATO) pourraient être impliqués afin de soutenir cet effort.

7.2.2 OPPORTUNITES PRINCIPALES DANS LA CHAINE DE VALEUR DU GINGEMBRE

Pour la chaîne de valeur dans son ensemble	Pour l'inclusion économique des jeunes et des femmes en particulier
<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation de la demande mondiale tandis que la demande nationale n'est même pas satisfaite • Possibilités de réduction du coût des intrants • L'utilisation de machines de séchage pourrait améliorer la qualité et l'efficacité du traitement 	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt pour acquérir des compétences dans la commercialisation des produits à base de gingembre • Modèle de coopératives pouvant être répliqué

110. **La demande mondiale en gingembre et produits dérivés ne cesse d'augmenter.** Cependant, le Togo a actuellement un déficit commercial important en ce qui concerne le gingembre, la demande nationale dépassant largement la quantité produite sur le territoire. Par conséquent, le gingembre doit être importé d'autres pays de la sous-région. Pourtant, la consommation à travers le monde continue d'augmenter de plus de cinq pour cent par an et la taille du marché mondial est estimée à 4,3 milliards de dollars pour 2027. Les opportunités d'exportations sont donc très importantes, notamment pour des produits à forte valeur ajoutée comme l'huile naturelle de gingembre. Ces perspectives offrent des opportunités économiques à long terme pour tous les acteurs de la filière.

111. **Faciliter l'acquisition d'intrants de qualité permettrait de réduire les coûts de production de la filière.** Il ressort de l'étude que les coûts les plus élevés pour les producteurs de gingembre au Togo sont liés aux semences (rhizomes de gingembre). Celles-ci doivent être soit achetées auprès de fournisseurs d'intrants ou peuvent également être récupérées des récoltes précédentes. Cependant, la réutilisation des rhizomes nécessite une manipulation particulière et un stockage adapté afin d'éviter l'apparition de maladies fongiques, comme précédemment expliqué. Des pépinières existent déjà pour d'autres cultures au Togo mais pas pour le gingembre. Celles-ci pourraient être encouragées à produire du gingembre en condition optimale afin de fournir des semences de qualité aux petits producteurs et d'ainsi réduire leur coût de production. L'augmentation de la qualité de la production faciliterait également les possibilités d'exportation.

112. **L'utilisation d'équipements de transformation plus performants permettrait également d'augmenter la productivité.** Des machines de séchage existent sur le marché et sont déjà utilisées dans d'autres pays. Ces machines permettent de réduire le temps de transformation du gingembre de manière drastique (de plusieurs jours à seulement quelques heures). En outre la qualité des produits s'en voit également améliorée. Les machines pourraient être partagées au sein des associations et coopératives existantes ou constituer une opportunité commerciale pour des entrepreneurs afin de louer leur utilisation aux producteurs. Il serait également important d'organiser des formations sur l'utilisation et l'entretien des machines.

113. **Les femmes et les jeunes interrogés pour l'étude ont exprimé leur intérêt pour l'apprentissage des techniques de commercialisation des produits à base de gingembre.** Les compétences en matière d'emballage semblent particulièrement importantes pour valoriser les produits tout en préservant leur qualité, conduisant ainsi à des prix plus élevés et facilitant l'accès à des marchés haut de gamme (par ex : huile essentielle de gingembre). En outre, les femmes et les jeunes entrepreneurs impliqués dans la filière ont exprimé leur besoin d'une assistance technique sur divers aspects liés à la commercialisation, comme la planification commerciale, la logistique, les exportations, et la certification de la qualité.

114. **Enfin, l'expansion du modèle coopératif, qui est déjà quelque peu répandu dans la filière gingembre au Togo, pourrait être renforcé et étendu en priorité aux jeunes et aux femmes.** Plus de trois quarts des petits exploitants interrogés ont expliqué déjà faire partie d'une association ou d'une coopérative. Le modèle est prisé pour l'accès aux compétences et aux équipements de transformation, pour le soutien financier disponible, et pour permettre la vente en gros à des prix plus stables – et est donc bien adapté au public cible. La réplication du modèle au sein de filière gingembre pourrait se baser sur l'expérience d'autres filières relativement bien organisées, comme le karité. Cela pourrait permettre de réduire des facteurs de coût importants pour les producteurs, comme l'acquisition des semences et le transport des marchandises.

7.2.3 OPPORTUNITES PRINCIPALES DANS LA CHAINE DE VALEUR DU PIMENT ROUGE

Pour la chaîne de valeur dans son ensemble	Pour l'inclusion économique des jeunes et des femmes en particulier
<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation nationale et globale de la demande de piment 	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt pour acquérir des compétences en matière de transformation et commercialisation • Modèle de coopératives pouvant être répliqué d'autres filières

115. **Il existe un marché important pour le piment rouge, aussi bien au niveau domestique qu'international.** La demande internationale pour le piment est en augmentation constante, et le prix à l'exportation a été multiplié par cinq depuis l'an 2000. En outre, le Togo bénéficie d'un marché domestique dynamique car une grande majorité des ménages consomment du piment. Cependant, le Togo reste un petit producteur sur la scène mondiale (sa production ne représente qu'entre 3 et 4 pour cent de celles de pays comme le Ghana ou la Côte d'Ivoire). Les opportunités d'augmenter la production sont pourtant importantes. Le piment rouge peut être planté dans presque toutes les régions du Togo et pendant la majeure partie de l'année. Ces éléments offrent des perspectives intéressantes pour tous les acteurs de la filière au Togo.

116. **Comme dans les deux autres filières, les femmes et les jeunes ont exprimé le souhait d'acquérir de nouvelles compétences en matière de transformation et de commercialisation du piment.** L'étude a révélé que la plus grande partie de la production togolaise de piment se fait

à travers des méthodes de traitement traditionnelles. Des formations sur les nouvelles techniques de production et de transformation couplées à un soutien pour l'achat de machines plus efficaces permettraient d'augmenter les revenus des petits exploitants et des entreprises. En outre, les femmes et les jeunes déjà impliqués dans la filière ont exprimé leur intérêt pour l'apprentissage de compétences commerciales afin de développer leur activité. Il s'agirait notamment de faciliter l'accès à des formations aux normes de qualité et à la certification pour accroître les activités d'exportation (actuellement, la proportion de petits exploitants agricoles et d'entreprises de la filière qui exportent est faible). Les formations pourraient être étendues aux pratiques commerciales afin d'élargir le réseau de clients.

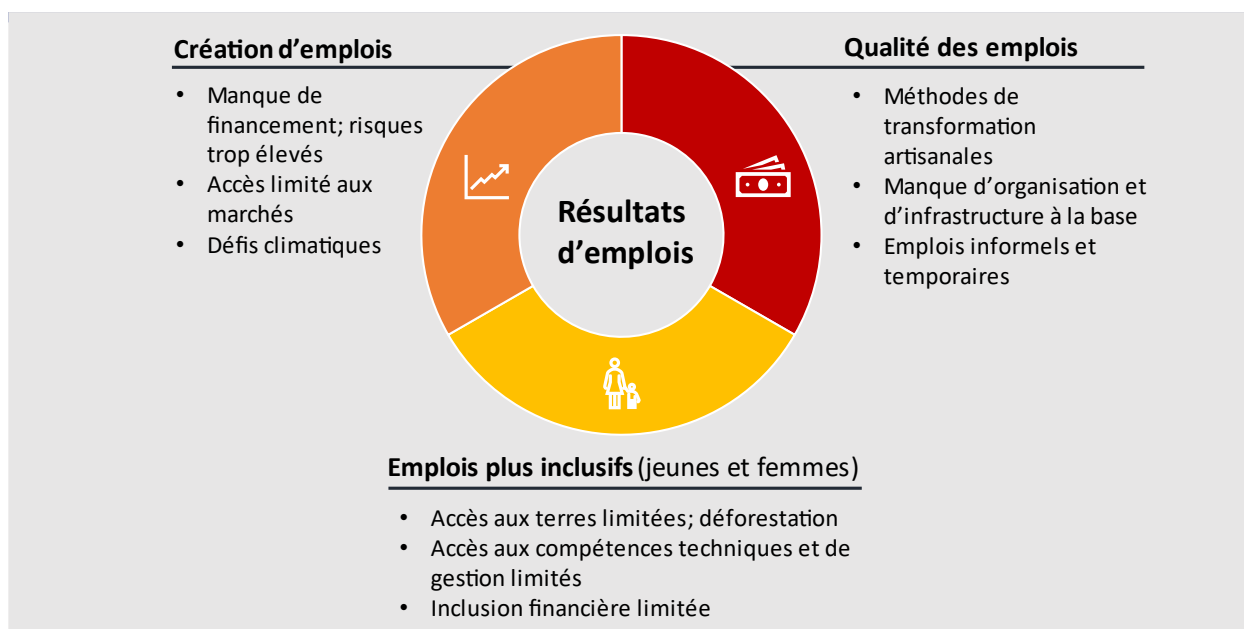
117. Enfin, le modèle coopératif, déjà bien développé dans d'autres chaînes de valeur, pourrait être encouragé parmi les producteurs de piment. En effet, il ressort de l'étude que le principal obstacle à la vente des petits producteurs de piment togolais est la faible quantité produite, qui n'attire pas suffisamment d'acheteurs. La formation de coopératives, notamment pour les jeunes et les femmes, permettrait aux producteurs de mettre en commun leurs récoltes et de vendre en gros aux agrégateurs. Les coopératives offriraient également la possibilité de partager des infrastructures de stockage (le manque de stockage ayant été identifié comme l'un des principaux problèmes pour les producteurs de piment). Parmi les petits exploitants interrogés dans la filière, moins de la moitié font actuellement partie d'une coopératives, le modèle n'étant actuellement pas très répandu dans toutes les régions du pays.

8 Conclusions

8.1 Principaux défis pour l'emploi dans les chaînes de valeur au Togo

118. Que peut-on conclure de l'analyse ci-dessus ? Qu'avons-nous appris sur les contraintes et les opportunités d'emploi dans les chaînes de valeur au Togo ? Cette section résume les principaux enseignements tirés dans l'amélioration des différentes dimensions des résultats d'emploi, à savoir la création d'emplois, la qualité des emplois et l'accès aux emplois.

Figure 37: Contraintes principales à l'emploi dans les trois chaînes de valeur



8.1.1 CREATION D'EMPLOI



119. Un défi commun aux trois chaînes de valeur semble être le manque d'opportunités de financement, ce qui empêche les TPME d'étendre leurs activités et d'engager davantage de travailleurs. En effet, l'accès limité à du financement a été systématiquement classée comme le principal obstacle pour les entreprises actives dans le karité, le gingembre et le piment. Les entreprises veulent se développer face à une demande forte, mais les institutions financières

estiment généralement le risque trop élevé dans ces filières, surtout lorsqu'il s'agit d'entrepreneurs jeunes ou femmes. En effet, la majorité des répondants ont expliqué vouloir accéder à l'emprunt pour étendre leurs activités ou acheter plus d'intrants, mais ne disposent pas de garanties suffisantes pour se voir octroyer un prêt ou craignent de ne pas avoir assez d'argent pour rembourser. Ces obstacles cantonnent de nombreux producteurs et transformateurs au secteur informel. Une entrepreneuse active dans la filière karité explique :

"Il n'y a pas de soutien financier pour la filière karité dans notre région parce que c'est un domaine où il y a beaucoup d'incertitudes. Par contre, nous bénéficions de prêts liés à d'autres activités agricoles comme la culture de l'arachide. Malheureusement ceci n'est pas disponible pour le karité."

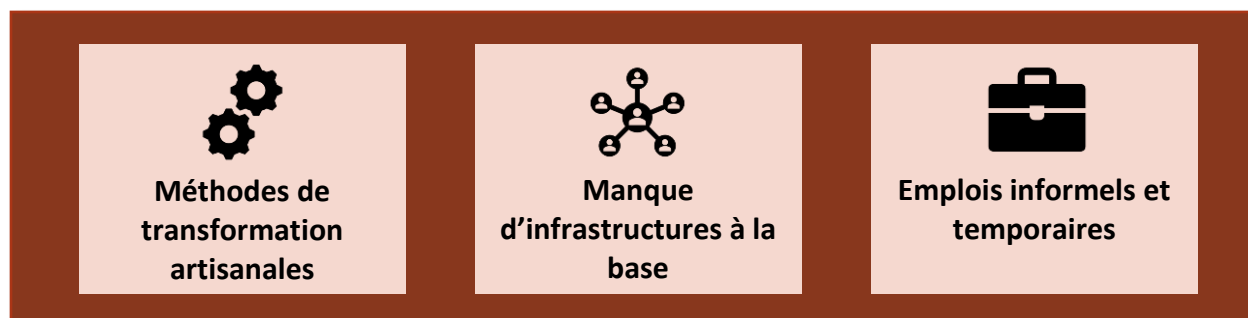
120. **Bien que les produits finaux des trois chaînes de valeur étudiées connaissent une forte demande, l'accès aux marchés les plus lucratifs reste souvent limité.** En ce qui concerne le karité, par exemple, la demande mondiale n'a cessé d'augmenter ces dernières années et devrait atteindre 2,4 milliards d'USD d'ici 2030.⁷⁶ Cependant, seulement 35 pour cent de la production de karité sauvage en Afrique de l'Ouest est récoltée pour l'exportation. De même pour le gingembre, la demande nationale au Togo dépasse actuellement l'offre nationale et, par conséquent, le gingembre doit être importé des pays voisins. Les acteurs togolais semblent être gênés par la complexité et les coûts élevés du processus de vérification de la qualité, les empêchant de pouvoir certifier leurs produits, notamment pour les marchés d'exportation ou de niche qui sont particulièrement lucratifs.⁷⁷

121. **Différents défis climatiques et environnementaux rendent l'expansion des activités dans les trois filières plus compliquée.** Comme précédemment expliqué, un défi majeur de la filière karité se situe au niveau de la déforestation. En effet, le bois de karité est très prisé comme bois de chauffage, notamment pour la cuisson, du fait de ces qualités de combustible. Vu que les arbres de karité mettent de 15 à 20 ans pour générer des fruits et jusque 40 à 50 ans pour atteindre une production maximale, l'abattage des arbres porte directement atteinte à la capacité productive de la filière. Au niveau du gingembre et du piment, de nombreux petits exploitants s'inquiètent des effets du changement climatique et notamment de la prolongation des périodes de sécheresse sur la production, favorisant l'apparition d'infestations. D'une manière générale, ces défis environnementaux et climatiques rendent les activités et investissements dans ces filières de plus en plus risqués.

⁷⁶ Allied Market Research. (2020). Marché du beurre de karité par type (brut et non raffiné et raffiné et ultra raffiné) et par application (alimentaire et cosmétique) : Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2021-2030.

⁷⁷ Banque mondiale. (2021). Togo : Inclusion économique dans les chaînes de valeur à fort potentiel de marché et d'emploi. Cartographie du secteur du gingembre. Travail non publié.

8.1.2 QUALITE DES EMPLOIS



122. **Le recours courant à des méthodes de transformation artisanales au sein des trois filières contribue à de faibles rendements et rend le travail physiquement difficile.** Prêt de la moitié des entreprises interrogées dans la filière karité utilisent toujours des méthodes traditionnelles pour produire le beurre. Ces méthodes presque exclusivement manuelles s'avèrent fastidieuses, à forte intensité de main-d'œuvre et inefficaces. En outre, elles nécessitent de grandes quantités d'eau et créent une ponction importante sur les ressources rares des zones semi-arides. La transformation d'un kilo de noix de karité brutes nécessite pas moins de 3,6 litres d'eau. De même, les techniques de transformation du gingembre et du piment, qui nécessitent moins d'étapes que le karité, sont encore principalement manuelles au Togo, avec peu d'utilisation de machines. Ces approches peu efficaces nuisent à la standardisation de la qualité des produits, pourtant identifié comme un des deux éléments clés auprès des acheteurs en gros.

123. **Le manque d'infrastructure, notamment pour l'accès à l'eau et le stockage, réduit la productivité et complique la vente en gros à des prix plus avantageux.** Dans les trois filières, la disponibilité et le coût élevé de l'eau et des systèmes d'irrigation sont perçus comme un obstacle à la croissance des affaires. En termes de maîtrise de l'eau, les parts d'irrigation à l'échelle nationale togolaise en 1995 indiquaient que seulement 0,1 pour cent de la superficie totale des terres cultivées était irriguée. En 2015, ce taux est resté presque stable à 0,17 pour cent. Sur la période 2010-2015, le taux annuel moyen de développement des surfaces irriguées a été très faible (0,2 pour cent).⁷⁸ Au niveau du stockage, les difficultés d'agrégation des récoltes nuit à la qualité des produits et favorise parfois l'apparition de maladie, comme c'est le cas pour le gingembre. En outre, vu l'impossibilité de stocker de grandes quantités, les producteurs mettent généralement en vente leur récolte à la même période de l'année, provoquant une fluctuation des prix en fonction de l'offre, comme cela a été démontré pour le piment et le gingembre.

124. **La majorité des opportunités d'emplois dans la production et la transformation se situent au niveau familial et restent généralement informelles et saisonnières.** En effet, les producteurs et transformateurs ont tendance à impliquer en priorité des membres de leur famille, qui ne sont pas toujours rémunérés ou quand ils le sont, sont souvent sous-rémunérés.

⁷⁸ PNIASAN. (2018). Programme national d'investissement agricole, de sécurité alimentaire et nutritionnelle.

La partie des entreprises interrogées employant du personnel externe à la famille était de 20 pour cent pour le karité, et seulement 13 pour cent pour le piment et 12 pour cent pour le gingembre. Parmi les entreprises interrogées embauchant du personnel, elles engageaient en moyenne seulement deux employés permanents contre six temporaires dans la filière karité, quatre permanents pour neuf saisonniers dans la filière gingembre, et cinq permanents pour sept saisonniers dans la filière piment.

8.1.3 EMPLOIS PLUS INCLUSIFS



125. **L'accès limité aux terres cultivables reste un défi majeur pour une meilleure inclusion économique des jeunes et des femmes.** Le piment et le gingembre ne nécessitent pas de grandes parcelles pour être cultivés, ce qui en fait des choix intéressants pour les femmes et les jeunes qui ont moins facilement accès à la propriété. De ce fait, ils sont généralement produits sur des petites parcelles à l'arrière même de la maison ou au bord des routes et chemins. Cependant, cette situation empêche l'exploitation à plus grande échelle et le développement des activités vers un niveau commercial. En effet, 76 pour cent des producteurs de piment et 97 pour cent des producteurs de gingembre interrogés décrivent leur exploitation comme étant soit en phase de démarrage soit en phase de croissance lente voire négative. Ceci représente également un goulot d'étranglement pour la chaîne de valeur, les entreprises de transformation faisant souvent face à des difficultés importantes pour s'approvisionner en quantité suffisante. Bien que la production de karité ne demande pas de terres cultivables, la rareté des arbres, dont une grande majorité de femmes dépend pour leur revenus, reste également un défi à une plus grande inclusion économique.

126. **Le niveau de compétences techniques est un autre défi qui touche les trois chaînes de valeur analysées.** De nombreuses femmes productrices considèrent leur manque d'éducation comme un obstacle à la croissance de leur entreprise. L'étude a confirmé que le niveau d'éducation des femmes actives dans les filières était inférieur à celui des hommes. Les raisons les plus fréquemment citées sont le manque de ressources financières, le manque d'information (ne pas savoir où bénéficier d'une formation) et l'incertitude quant au type de formation nécessaire. Plus largement, cette situation est également liée aux normes sociales restrictives

auxquelles sont confrontées les femmes dans la société togolaise.⁷⁹ Malheureusement, le stéréotype selon lequel la place de la femme est à la maison ou dans le champ du mari persiste au Togo. Même si le taux de scolarisation des filles s'est considérablement amélioré, les hommes sont généralement plus instruits et donc plus susceptibles d'avoir un emploi.⁸⁰ Comme le montrent les résultats de cette étude, environ 60 pour cent des femmes interrogées dans les filières du piment et du karité n'ont pas été scolarisées, ce qui a des implications non seulement sur leur capacité à gérer une petite entreprise, mais aussi à être embauchées par une entreprise plus importante. Une participante à une DG commente :

"On entend parfois dire que les femmes ne peuvent pas assumer certains rôles en raison de leur indisponibilité liée à la maternité. Ainsi, certains chefs d'entreprise n'aiment pas embaucher des femmes."

127. **Enfin, l'inclusion financière reste très limitée en milieu rural, notamment chez les femmes, ce qui complique l'accès à l'emprunt et l'engagement dans des activités à plus forte valeur ajoutée.** Parmi les petits exploitants interrogés, seulement 38 pour cent de ceux actifs dans la filière piment et 36 pour cent de ceux actifs dans la filière gingembre ont indiqué avoir un compte bancaire. Dans la filière karité, où la production est quasi exclusivement effectuée par les femmes, seulement 15 pour cent possèdent un compte en banque. Bien que 35 pour cent des collectrices de karité ont indiqué avoir déjà eu recours à l'épargne communautaire, au sein d'une tontine ou coopérative, cette proportion n'était que de quelques pourcents pour les producteurs de gingembre et de piment. L'épargne personnelle reste l'unique mode de financement dans plus de 80 pour cent des cas à travers les trois filières. Chez les petites entreprises, une grande partie doit aussi se financer principalement à travers l'épargne personnelle du parton (51 pour cent dans la filière karité, 55 pour cent dans la filière gingembre et jusqu'à 77 pour cent dans la filière piment).

8.2 Principales opportunités pour l'emploi dans les chaînes de valeur au Togo

8.2.1 CREATION D'EMPLOI



128. **Les produits des trois filières analysées bénéficient de marchés en expansion et offrent des opportunités économiques à long terme.** Le marché du beurre du karité est tiré par une demande forte en provenance d'Europe et d'Amérique du nord, notamment des marchés de l'alimentaire et des cosmétiques. Les produits à base de gingembre font face à une demande grandissante, tandis que le piment bénéficie d'un marché local et régional dynamique du fait de sa consommation par une grande partie de ménages. Les perspectives de croissance sur ces trois marchés offrent des opportunités économiques attractives pour les

⁷⁹ En 2021, le Togo occupait la 149e place de l'indice d'inégalité de genre (IIG) des Nations unies : ONU. Rapports sur le développement humain. Profil de pays du Togo. Disponible sur <https://hdr.undp.org/data-center/specific-country-data#/countries/TGO>

⁸⁰ GIZ. (2018). Programme de soutien PDDAA. Évaluation du genre au Togo.

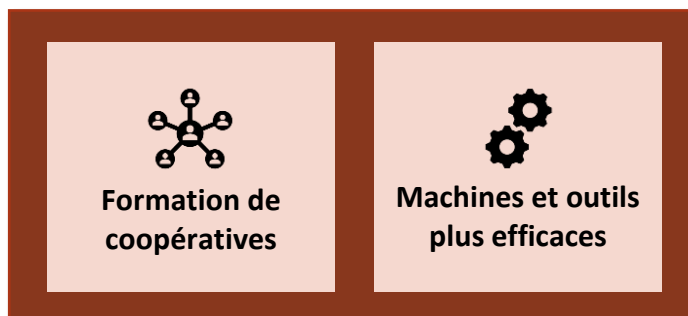
entreprises et des attentes positives au niveau de l'emploi, notamment pour les jeunes et les femmes. Cependant, le Togo ne tire actuellement pas complètement profit des opportunités d'exportations sur les marchés les plus lucratifs. La standardisation de la qualité et la certification des produits demeurent un défi majeur.

8.2.2 QUALITE DES EMPLOIS

129. **Le modèle de coopérative de producteurs, déjà adopté dans certaines chaînes de valeur, offre de multiples avantages aux petits exploitants et pourrait être étendu à d'autres filières.**

Comme expliqué lors de plusieurs groupes de discussion avec des productrices de karité et de gingembre, l'association en coopérative permet de

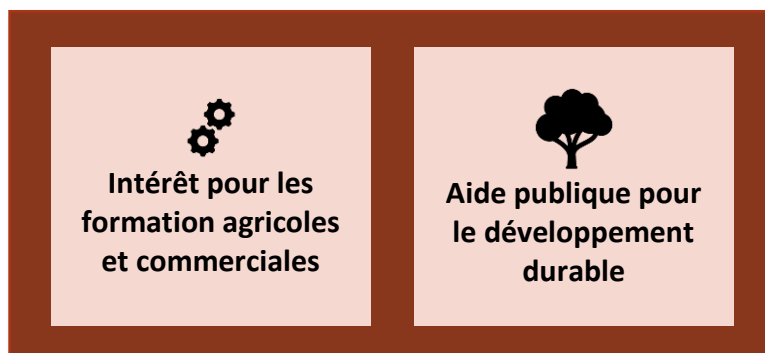
mettre en commun les ressources afin de réaliser des économies d'échelle au niveau du transport, de la logistique et du stockage. Cela peut également faciliter l'accès au crédit afin d'investir dans des outils de transformation plus efficaces. Ces améliorations permettent de réduire les prix de production, d'améliorer la qualité, et d'agréger les récoltes en quantité suffisante pour la vente en gros à des prix plus stables et attractifs. L'Alliance Globale du Karité estime par exemple que les productrices organisées en coopératives peuvent gagner entre 30 et 50 pour cent de plus en stockant et en agrégeant leurs récoltes par rapport aux prix offerts sur les marchés de village.⁸¹ Bien que les coopératives puissent offrir de nombreux avantages, elles nécessitent une certaine mise en place (recrutement de membres, constitution d'une charte, cotisations régulières, etc.) et ne sont actuellement pas disponible dans toutes les régions et filières analysées.



130. **Des outils et processus de transformation plus efficaces existent dans les trois filières, ce qui permettrait de diminuer la pénibilité du travail et les couts de production.** Bien que la moitié des petites entreprises impliquées dans la transformation du karité au Togo utilisent encore des méthodes de transformation artisanales, l'utilisation de fourneaux améliorés permettrait de réduire grandement les quantités nécessaires en bois et en eau. De même, l'introduction de machines de séchage pour le gingembre permettrait de réduire le temps de production de 4-10 jours à 4-5 heures, tout en augmentant considérablement la qualité des produits. L'adoption de ces outils nécessite cependant un certain investissement financier et des formations.

⁸¹ Bockel, L., Veyrier, M., Gopal, P., Adu, A. et Ouedraogo, A. (2020). La chaîne de valeur du karité comme moteur clé pro-pauvre de fixation du carbone en Afrique de l'Ouest. Accra. FAO et Alliance mondiale pour le karité.

8.2.3 EMPLOIS PLUS INCLUSIFS



131. Les femmes et les jeunes exploitants agricoles, ainsi que les TPME, sont fortement intéressés par des formations afin d'améliorer la transformation et la commercialisation de leurs produits. Cela témoigne de leur volonté d'investir du temps et des efforts dans l'acquisition de

nouvelles compétences et connaissances afin de développer leur entreprise ou d'étendre leurs activités d'emploi dans d'autres domaines. La plupart des acteurs des chaînes de valeur analysées sont intéressés à recevoir une formation dans les domaines de l'entrepreneuriat, du marketing, de l'exportation (en particulier comment respecter certaines normes de qualité et obtenir une certification pour pouvoir exporter), en plus de compétences agricoles. Les petits exploitants ont également démontré un besoin au niveau de la capacité financière compte tenu de la faible utilisation de registres et la comptabilité rudimentaire. Bien que les efforts de formation puissent revêtir différentes formes, ils devraient viser à aider les jeunes et les femmes à pouvoir s'engager dans des étapes de la chaîne de valeur à plus forte valeur ajoutée.

132. Enfin, il est à noter que différentes initiatives existantes du Gouvernement togolais pourraient être exploitées afin d'augmenter l'inclusion économique au sein des chaînes de valeur. Par exemple, la production agricole durable pour le gingembre et le piment rouge pourrait être encouragée en fournissant des espaces aux jeunes et aux femmes à travers le réseau de Zones d'aménagement agricoles planifiées (ZAAP),⁸² permettant ainsi de pallier le manque d'accès à des terres cultivables et de renforcer les moyens de subsistance. En outre, l'initiative du Ministère de l'Environnement et des Ressources Forestières (MERF) visant à planter un milliard d'arbres au cours de la prochaine décennie pourrait être utilisée pour replanter des arbres de karité et s'assurer de la viabilité de l'espèce sur le territoire togolais.

⁸² Les Zones d'aménagement agricoles planifiées (ZAAP) sont des parcelles de terrain d'au moins 100 hectares développés sur lesquelles les petits producteurs peuvent s'installer. L'objectif des ZAAP est de faciliter l'accès aux facteurs clés de production (terres, intrants, services de mécanisation, eau et financement) pour les petits producteurs vulnérables afin d'améliorer leurs revenus et leurs conditions de vie. Le taux de participation visé de femmes est de 40%. Le Gouvernement togolais entend mettre en place un total de 400 ZAAP à travers le pays (une par canton).

9 Recommandations

133. **Sur base de l'analyse des contraintes et des opportunités, cette section présente un total de 12 actions qui pourraient être entreprises pour améliorer les résultats en matière d'emploi dans les chaînes de valeur à haut potentiel au Togo.** Parce qu'une chaîne de valeur qui fonctionne bien est une condition préalable à un environnement propice à l'emploi, la première série de recommandations se concentrent sur l'amélioration des différentes étapes des chaînes et le renforcement des liens entre les acteurs clés. Ces initiatives visent à créer un environnement favorable susceptible de faciliter l'accès des producteurs locaux et de renforcer les capacités de transformation locales, créant ainsi une valeur ajoutée sous la forme d'emplois et de revenus qui peuvent être partagés entre les différentes parties prenantes. Si l'amélioration du fonctionnement d'une chaîne de valeur a généralement un impact positif sur la création d'emplois, il faut également s'assurer que les groupes vulnérables puissent profiter de ces opportunités et accéder à des emplois de bonne qualité. Ainsi, la deuxième série de recommandations se concentre sur l'atténuation des contraintes auxquelles sont confrontés les jeunes et les femmes en termes d'accès à la terre, au financement et aux compétences. Pour chacune des 12 recommandations, la section mentionne des initiatives existantes au Togo contribuant à des objectifs similaires et indique où des synergies et des complémentarités potentielles pourraient être développées.

9.1 Pour renforcer les chaînes de valeur dans leur ensemble

Recommandation #1 : Protéger les parcs d'arbres de karité à travers une loi interdisant l'abatage et une sensibilisation communautaire

134. **La priorité pour assurer la durabilité d'une chaîne de valeur est de protéger sa base de production afin de s'assurer que les différentes activités qui en dépendent puissent continuer à fonctionner et à apporter leurs avantages au niveau économique et de l'emploi.** La zone des savanes de l'Afrique de l'Ouest, qui comprend les régions du nord du Togo, est un écosystème fragile et sensible aux effets du changement climatique. Au cours des dernières décennies, celui-ci a subi une déforestation et une dégradation forestière rapides, notamment des précieux arbres à karité. La déforestation et l'abatage des arbres rendent les paysages agricoles de plus en plus sujets à la désertification et contribuent à la dégradation des sols. Comme préalablement expliqué, les arbres de karité sont d'autant plus touchés qu'ils sont particulièrement appréciés en tant que bois de chauffage pour la cuisson. Les difficultés liées à la culture de ces arbres et leur longue période de gestation font de ce problème un défi majeur pour le futur de la chaîne de valeur du karité.

135. **Pour régler ce problème, la première étape consisterait à assurer une meilleure protection légale des arbres de karité existant au Togo,** notamment à travers l'introduction d'une loi ou réglementation interdisant l'abatage et des mesures de contrôles correspondantes. En outre, ces efforts devraient être accompagnés d'une sensibilisation communautaire pour faire des femmes et des jeunes des acteurs clés de cette protection et restauration environnementale,

en expliquant notamment la contribution des arbres de karité à l'économie locale lorsqu'ils sont exploités pour la production de beurre plutôt que pour le bois de chauffage (voir tableau ci-dessous). Ensemble, ces efforts permettraient de protéger l'avenir de la filière karité au Togo et d'assurer à long terme l'accès aux parcs et forêts dont dépendent les collecteurs, qui sont principalement des femmes.

Tableau 15: Quelle est la valeur monétaire d'un arbre de karité ?

Arbre abattu pour en faire du charbon		Arbre protégé et utilisé pour la récolte des noix de karité	
Quantité moyenne de charbon produite par un arbre ¹	178 kg	Prix moyen du marché pour 1 kg de noix ³	125 FCFA
Prix du marché pour 1 kg de charbon ²	245 FCFA	Quantité moyenne de noix produite par un arbre par saison ⁴	48.65 kg
Revenus bruts annuels	43 610 FCFA	Revenus bruts annuels	6 081 FCFA
Nombre d'utilisation	1	Nombre d'années de production ⁵	200
Revenus bruts totaux	43 610 FCFA	Revenus bruts totaux	1 216 500 FCFA (27.9x plus)

¹ Pour un arbre de karité moyen de 715 kg, on estime la quantité de charbon qui peut être produite entre 8% et 25% du poids de l'arbre selon la méthode de carbonisation.

² Prix à Lomé. En zone rurale, ce prix est généralement plus faible.

³ Prix uniquement pour la vente de noix. En pratique des revenus supplémentaires peuvent être générés au niveau local en transformant les récoltes (ex : en beurre).

⁴ Quantité moyenne selon la littérature scientifique.

⁵ La durée de vie moyenne d'un arbre de karité est de 300 ans, avec une production optimale seulement après 50 ans et qui commence à décliner après 250 ans.

Source : Calcul des auteurs.

136. **Des initiatives existantes s'inscrivent déjà dans cette logique et mériteraient de continuer à être soutenues.** On notera premièrement le projet du Ministère de l'Environnement et des Ressources Forestières (MERF) visant à planter un milliard d'arbres au cours de la prochaine décennie. Ensuite, le Comité national REDD+ du Togo a approuvé une ambitieuse stratégie afin d'inverser et d'atténuer la dégradation des forêts en optant pour une gestion plus durable et en augmentant le couvert forestier. L'objectif global de la stratégie REDD+ du Togo est d'atteindre un taux de couverture forestière de 30 pour cent d'ici 2050, et de contribuer ensuite à augmenter les puits de carbone et la séquestration du carbone. Ces deux initiatives pourraient servir d'opportunité de soutien au développement durable de la filière karité au Togo, en s'assurant que les arbres de karité fassent partie de ceux replantés et protégés. En outre, ces efforts s'inscrivent dans le cadre de la politique forestière du Togo pour la période 2011-2035 qui comprend notamment la responsabilisation des acteurs à la base, l'intégration de la foresterie dans le développement rural, et l'adoption d'une approche qui conserve l'équilibre des écosystèmes tout en respectant les fonctions écologiques, sociales et économiques des forêts.

Encadré 12: Étude de cas du Projet de réduction des émissions du paysage de karité au Ghana

Le Projet de réduction des émissions du paysage de karité au Ghana, mis en œuvre par la Forestry Commission avec l'appui technique du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), en partenariat avec de nombreuses institutions nationales et locales, vise à améliorer les stocks de carbone forestier dans l'ensemble du paysage en 1) restaurant 200 000 hectares de forêts de savane et de bois hors réserve et en les plaçant sous une gestion communautaire autofinancée dans des zones de gestion des ressources communautaires (CREMA) ; 2) restaurant 100 000 hectares de parcs à karité dégradés ; 3) créant 25 500 hectares de système *taungya* modifié et plantation forestière dans des réserves forestières sévèrement dégradées, et 4) mettant en œuvre un système de suivi intégré et en complétant l'architecture nationale REDD+ pour les sauvegardes, le suivi des forêts et les systèmes de rapport.

Financement total du projet

Résultats escomptés du projet



Recommandation #2 : Promouvoir des pépinières de gingembre certifiées afin d'encourager la distribution du matériel de plantation propre

137. **Les producteurs de gingembre sont confrontés à la gestion des maladies, ce qui les empêche de respecter les normes de qualité et d'obtenir des certifications pour l'exportation.** Des études sur la contamination fongique au Togo montrent que le gingembre séché a tendance à pourrir facilement (pendant la phase de séchage, le transport ou la commercialisation). Ainsi, l'amélioration de la durabilité et de la résilience de la chaîne de valeur au Togo devrait se concentrer sur la promotion d'une agriculture intelligente face au climat et sur la gestion des risques de contamination. Ceci pourrait inclure des éléments tels que l'utilisation de matériel de plantation certifié, l'utilisation et la manipulation sûres des pesticides, la conservation de la fertilité des sols, et la limitation de l'érosion et de la pourriture des rhizomes.

138. **Le Ministère de l'Agriculture pourrait soutenir cette initiative en encourageant ou fournissant des ressources afin d'établir des pépinières certifiées de gingembre, par exemple dans la région des Plateaux.** Les pépinières auraient recours à des techniques propres et sans résidus assurant la production et la disponibilité de plantules de gingembre exemptes de maladies. Elles pourraient jouer un rôle central dans la distribution de rhizomes aux petits agriculteurs, augmentant ainsi les revenus productifs et soutenant l'amélioration des normes de qualité du gingembre produit au Togo. L'établissement de pépinières de gingembre pourrait se

basé sur le modèle d'initiatives récentes, telles que la mise en place d'une pépinière de 10 000 plants d'espèces à croissance rapide dans la forêt communautaire de Goubi ou le projet PROCIV de la GIZ qui a appuyé des groupements de producteurs à la multiplication rapide de rejets d'ananas.

Encadré 13: Étude de cas – Création d'une pépinière de gingembre certifié par la FAO en Jamaïque

La FAO a soutenu le Gouvernement jamaïcain pour tenter de débarrasser l'île de gingembre contaminé en favorisant la plantation de gingembre propre. Le programme "*Upgrading a Ginger Value Chain Strategy and Action Plan*" a permis de former trente agronomes et agriculteurs jamaïcains à la gestion d'une pépinière de gingembre certifiée. La FAO, en collaboration avec le ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Agriculture et de la Pêche, a dispensé cette formation afin d'augmenter la production et la disponibilité de plants de gingembre exempts de maladies. La formation comprenait la revue de différentes directives techniques, de connaissances et d'expériences pratiques pour établir des normes de production propre, de mesures de contrôle de qualité et de protocoles de mise en place de systèmes de certification couvrant notamment :

- la production de rhizomes exempts de maladies à l'aide de la technique de culture tissulaire et
- la multiplication de matériel de plantation de qualité exempt de maladies à l'aide d'une technique innovante de propagation de masse appelée « technologie de pépinière à bourgeon unique ».

Recommandation #3 : Faciliter l'accès à l'eau dans les communautés à travers la construction de forages (pour le karité) et d'irrigations (pour le gingembre et le piment)

139. **L'accès à l'eau est un défi important dans les trois filières analysées, en particulier pour la transformation des noix de karité en beurre et la production de gingembre et de piment.** La construction de puits à proximité des centres de transformation du karité permettrait de réduire la pénibilité du processus de production artisanale du beurre de karité – un travail essentiellement effectué par les femmes, qui n'auraient plus à transporter de l'eau sur de longues distances. Le temps gagné permettrait d'augmenter la productivité et les revenus. La mise en place de systèmes d'irrigation dans les régions productrices de gingembre et de piment permettrait une production continue indépendamment des conditions météorologiques, en particulier pendant la saison sèche.

140. **Un meilleur accès à l'eau permettrait de diminuer les coûts de production et de transformation, et d'augmenter la compétitivité des filières.** Ces efforts pourraient s'appuyer sur des initiatives existantes déjà soutenues par le gouvernement et les partenaires de développement. Par exemple, l'utilisation de terres irriguées pourrait être facilitée grâce à la mise à disposition d'espaces de production agricole durable pour les petits exploitants à travers les Zones d'aménagement agricoles planifiées (voire **recommandation #9**). L'utilisation des

systèmes d'irrigation pourrait également être encouragée par le biais d'une formation spécifique (voire **recommandation #11**).

141. **Dans un premier temps, ces mesures pourraient se concentrer sur les zones de production principales**, notamment la région des Savanes pour le karité et la région des Plateaux pour le gingembre et le piment. Elles pourraient être mises en œuvre par le Ministère de l'Eau et de l'Hydraulique villageoise.

Recommandation #4 : Construire des centres de stockage communautaires auprès des zones de production, remplissant les critères quantitatifs et qualitatifs des agrégateurs

142. **Les contraintes logistiques liées au stockage et au transport des marchandises ont été identifiées comme un défi majeur au sein des trois chaînes de valeur analysées.** Pour le karité, il s'agit surtout des coûts logistiques élevés. Pour le gingembre, c'est plutôt la préservation des produits contre les maladies qui constitue un problème. Cette situation est préjudiciable aux petits producteurs, qui sont forcés de vendre leur récolte rapidement et en petite quantité à des prix pas toujours avantageux. D'un autre côté, les entreprises de transformation ont expliqué rencontrer des difficultés à s'approvisionner en quantité et qualité suffisante.

143. **La construction ou réhabilitation de centre de stockages dans les zones de production agricole permettrait d'atténuer certains de ces défis.** Cela aiderait notamment les petits producteurs, idéalement organisés en coopératives (voir **recommandation #10**), à stocker leurs produits agricoles ou transformés tout au long de l'année et dans de bonnes conditions. Cette situation permettrait la vente en gros et l'amélioration du pouvoir de négociation des petits exploitants et coopératives. Ceci serait également bénéfiques aux entreprises qui pourraient désormais s'approvisionner en matière première durant toute l'année et à des prix plus stables. Enfin, le commerce en gros permettrait de diminuer le nombre de voyages nécessaires pour acheminer les marchandises et diminuerait ainsi les coûts de transport. Idéalement, la construction de ces centres serait accompagnée d'une formation pour les petits producteurs visant à respecter les critères de qualité des acheteurs et agrégateurs (voir **recommandation #11**).

144. **Dans un premier temps, la construction de centres de stockage pourrait se concentrer sur les zones de production principale du karité dans la région des Savanes et sur celle du gingembre dans la région des Plateaux.** Cette initiative pourrait être menée par le Ministère de l'Agriculture. On notera différents efforts déjà entrepris dans ce domaine, dont le Programme de Résilience du Système Alimentaire en Afrique de l'Ouest financé par la Banque mondiale, dont une des composantes s'adresse justement aux structures de stockage.⁸³

⁸³ <https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/project-detail/P172769>

Recommandation #5 : Encourager la modernisation des machines et de l'équipement

145. **Au sein des trois chaînes de valeur analysées, de nombreuses entreprises utilisent encore des méthodes de production et de transformation artisanales.** Cependant, des technologies plus performantes existent dans les trois filières, telles que des fourneaux économes en carburant pour la production de beurre de karité ou des machines de séchage pour le gingembre. Vu que les TPME actives dans les filières ne sont pas toujours incitées à investir dans du nouvel équipement vu les coûts importants, le gouvernement pourrait offrir des dons ou des prêts sans intérêts aux entreprises afin d'encourager l'acquisition de machines plus modernes.

146. **L'introduction d'équipements plus efficaces permettrait de diminuer la pénibilité physique du travail, de réduire le temps et les coûts de transformation des produits, et d'augmenter les rendements.** La modernisation des machines permettrait également aux petites entreprises de se développer et de se professionnaliser vers le secteur formel. L'utilisation de ces nouveaux outils et équipements pourrait être facilitée par une formation technique aux méthodes de transformation modernes (voir **recommandation #11**).

147. **Cette initiative pourrait être menée par le Ministère de l'Agriculture et/ou le Ministère de l'Economie et des Finances, potentiellement à travers un partenariat public-privé.** Il sera important de s'appuyer sur les initiatives passées ou existantes, telles que le Projet d'Appui au Secteur Agricole au Togo.⁸⁴

Recommandation #6 : Encourager la mise en place d'un centre de commerce (trade hub) physique et/ou virtuel pour les chaînes de valeur à haut potentiel

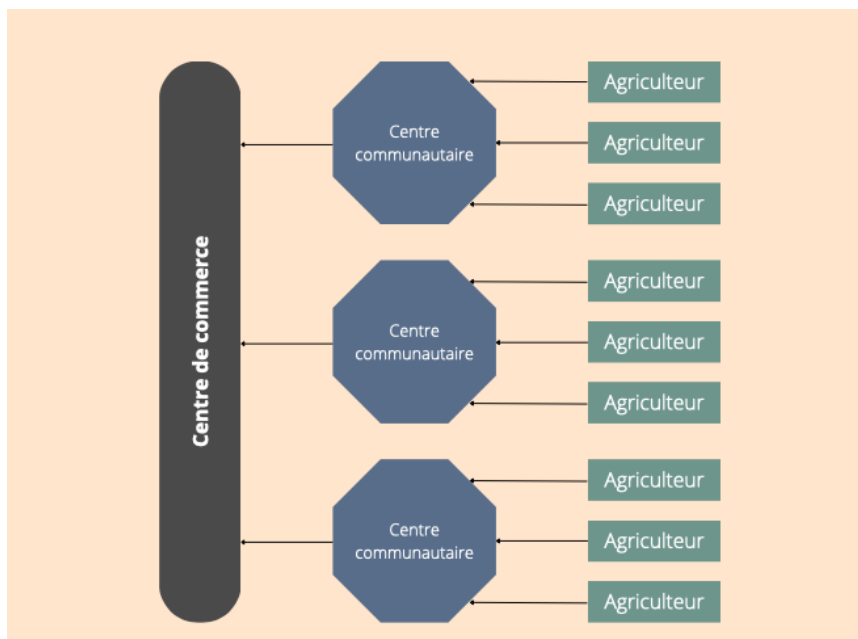
148. **Le développement d'un centre commercial dédié aux chaînes de valeur à haut potentiel d'emploi viserait à offrir une plateforme centrale pour les échanges commerciaux entre les différents acteurs de la chaîne de valeur.** Ce centre pourrait comprendre différentes composantes ayant pour objectif de répondre aux contraintes à l'emploi identifiées au sein des filières analysées. Au niveau logistique, le centre pourrait offrir des entrepôts pour stocker les marchandises dans des conditions optimales en vue de la commercialisation à grande échelle et l'exportation, ce qui a été identifié comme un des défis principaux pour l'approvisionnement des grandes entreprises par les TPME. Il pourrait également offrir des services de transport pour récolter les productions agricoles dans des centres de stockage communautaires (voir **recommandation #4**). Ces activités se feraient dans le cadre d'un contrôle qualité stricte, idéalement avec le support de l'Agence Togolaise de Normalisation (voir **recommandation #7**), afin d'assurer le respect des normes internationales et faciliter la certification et l'exportation

⁸⁴ <https://agriculture.gouv.tg/projet/pasa/>

des produits. Le contrôle de qualité commencerait durant la collecte auprès des centres communautaires afin de vérifier si les produits répondent bien aux normes en vigueur, sur base d'une fiche de critères de qualité acceptée au niveau international. Cette fiche servirait également de référence aux agriculteurs pour identifier les aspects à améliorer afin d'atteindre les normes de qualité requises. Le respect de ces normes pourrait être facilité à travers des formations offertes aux petits producteurs (voir **recommandation #11**). Enfin, le centre pourrait aussi revêtir un caractère digital, notamment à travers une plateforme numérique (*e-market*) visant à mettre en contact acheteurs et vendeurs.

149. **Un tel centre de commerce permettrait d'attirer des investisseurs étrangers et de stimuler le marché de l'exportation, créant ainsi de la valeur et des emplois au niveau local.** De par ses objectifs, ce centre devrait idéalement se situer dans la région Maritime. Il pourrait être mise en œuvre à travers un partenariat entre le Ministère de l'Agriculture et le Ministère du Commerce, impliquant également potentiellement le secteur privé. A ce titre, la

Figure 38: Exemple de visualisation des liens du centre de commerce



Plateforme Industrielle d'Adetikopé (PIA) offre un modèle intéressant de partenariat public-privé (PPP) qui pourrait être répliqué voir même directement utilisé pour stimuler les échanges commerciaux et la création d'emploi dans les filières à haut potentiel. En outre, des initiatives existantes telles que le développement des Agropoles (PRODAT)⁸⁵ ou le projet Agri-PME⁸⁶ pourraient également être impliqués.

⁸⁵ Les agropoles constituent des zones d'activité dédiées à l'agriculture et l'agro-industrie où plusieurs acteurs de tailles et de compétences différentes sont regroupés afin de mener leurs activités respectives autour d'une même filière agricole. Pour plus d'infos, voir Agence de promotion et de développement des Agropoles (APRODAT) et <https://projectsportal.afdb.org/dataportal/VProject/show/P-TG-AA0-008?lang=fr>.

⁸⁶ <https://numerique.gouv.tg/projet/agri-pme/>

Encadré 14: Etude de cas – Centre de Commerce et d'Investissement en Afrique de l'Ouest (WATIH)

USAID : 2019 – 2024

Aperçu

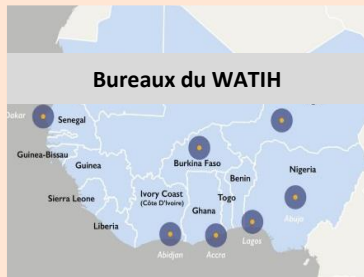
Le Centre de Commerce et d'Investissement de l'Afrique de l'Ouest (WATIH) est conçu pour répondre aux problèmes de l'accès limité aux marchés internationaux, de la faible compétitivité des produits régionaux, et de la quantité limitée de main-d'œuvre qualifiée dans l'agro-alimentaire. WATIH cherche à catalyser une croissance économique durable et à améliorer la sécurité alimentaire dans la région en augmentant la compétitivité à travers la construction de partenariats stratégiques avec le secteur privé suivant une approche basée sur le marché.

Objectif

- Générer de nouveaux investissements privés dans des secteurs de croissance clés en Afrique de l'Ouest grâce à un fonds de co-investissement et à une assistance technique.
- Créer de nouveaux emplois durables dans le secteur privé, dont au moins 50 % sont réservés aux femmes.
- Augmenter la valeur des exportations régionales et internationales, en particulier vers les États-Unis grâce à l'American Growth and Opportunity Act (AGOA).

Objectifs clés de performance

- 306 millions USD de nouveaux investissements
- 40 000 nouveaux emplois créés
- 240 millions USD d'exportations



Exemple Nigéria

Le Centre commercial travaille avec le secteur privé, les institutions de recherche et d'autres partenaires pour développer et introduire de nouvelles technologies dans l'agriculture, y compris au sein de la filière karité, afin d'améliorer la qualité des produits et d'augmenter la production globale, notamment grâce à un fonds de recherche et développement ciblant l'innovation et la modernisation.

Recommandation #7 : Renforcer les capacités de l'Agence Togolaise de Normalisation (ATN) pour couvrir les chaînes de valeur à haut potentiel

150. **L'Agence Togolaise de Normalisation (ATN) pourrait jouer un rôle afin de soutenir le développement des chaînes de valeur à haut potentiel de marché et d'emploi.** En effet, comme préalablement expliqué, ces filières, et en particulier le gingembre et le piment, sont actuellement très peu organisées, y compris au niveau de normes et règles de production et de commercialisation. Cette situation complique l'accès aux marchés à grand échelle et/ou d'exportation, qui demandent des standards de qualité strictes. L'ATN pourrait dès lors aider à développer et promouvoir des normes de qualité dans la production et la transformation des produits à base de karité, de gingembre et de piment. Ceci pourrait se faire à travers un système de catégorisation des produits, un étiquetage particulier, et des contrôles de qualité dans les entreprises. Les mesures de vérification s'appuieraient sur une fiche de critères clairs, qui

seraient mise à disposition des producteurs et transformateurs et intégrée à d'éventuelles formations (voir **recommandations #11 et #12**).

151. Ces efforts de standardisation des filières permettraient d'assurer la sécurité alimentaire (au vu notamment des problèmes de contamination du gingembre) et de faciliter l'accès aux marchés à l'exportation. Ils pourraient être entrepris par le Ministère du Commerce. On notera l'existence de certaines initiatives dans le domaine, tel que l'appui bientôt apporté par le Programme de Résilience du Système Alimentaire en Afrique de l'Ouest.

Recommandation #8 : Mettre en place des mécanismes de financement adaptés afin de d'encourager les investissements dans les chaînes de valeur à haut potentiel

152. Le manque de financement constitue un obstacle majeur pour le développement des filières agricoles au Togo. Les entretiens effectués avec des interlocuteurs clés et TPME dans le cadre de cette étude ont confirmé que cette situation représente un frein au développement des entreprises, à la croissance économique et à la création d'emplois de qualité dans les trois chaînes de valeur analysées. Bien qu'il n'existe pas de solution toute tracée pour résoudre ce problème, différentes initiatives pourraient être menées afin de renforcer l'écosystème financier en support aux chaînes de valeur à haut potentiel au Togo.

153. Une initiative pour faciliter l'accès au financement agricole consisterait à essayer de diminuer les risques d'investissement pour les institutions financières et autres investisseurs clés tels que les agrégateurs. Il ressort en effet de l'étude que de nombreuses banques et institutions estiment les risques de financement des entreprises agricoles trop élevés, en particulier lorsqu'elles sont gérées par des jeunes ou des femmes, de surcroît dans les trois chaînes de valeur sélectionnées qui ne bénéficient actuellement pas d'une visibilité élevée au Togo. A ce sujet, le Gouvernement pourrait soutenir l'établissement d'un fonds de garantie à travers lequel il apporterait son cautionnement dans l'attribution de prêts à des entreprises actives dans les filières à haut potentiel et couvrirait une partie des pertes éventuelles des institutions financières, les incitant ainsi à prendre plus de risques et facilitant l'augmentation des investissements dans les filières agricoles porteuses d'emploi. Des exemples intéressants existent dans les pays voisins, comme le Burkina Faso.⁸⁷

⁸⁷ <https://projects.banquemondiale.org/fr/projects-operations/project-detail/P164786>

Encadré 15: Financement des TPME agricoles et des petits exploitants au Togo

Le Togo a réalisé des progrès significatifs en matière d'accès aux services financiers formels au cours des dernières années. Alors que le taux d'inclusion financière était de 18 pour cent en 2014, il a fortement augmenté pour atteindre 45 pour cent en 2017. Selon l'initiative *Making Finance Work for Africa Partnership*, cette récente amélioration de l'inclusion financière s'explique par le dynamisme du secteur local de la microfinance et la pénétration rapide des services d'argent mobile. En outre, le gouvernement a également introduit des initiatives visant à promouvoir l'accès aux services financiers, notamment la création du Fonds national de la finance inclusive (FNFI) en 2014 et d'une Direction de la promotion de la finance inclusive (DPFI) en 2015.

Cependant, bien que les institutions de microfinance (IMF) se soient développées et professionnalisées, le volume de financement destiné à l'agriculture reste très faible. Une analyse des portefeuilles des IMF togolaises a montré qu'en moyenne moins de 7 pour cent des prêts en cours soutenaient des activités agricoles, même au sein des institutions qui avaient été initialement créées avec un mandat agricole.

Pour expliquer cette situation, les études soulignent la connaissance parfois limitée du secteur agricole parmi le personnel des IMF, des instruments financiers qui ne sont pas toujours alignés sur les besoins des agriculteurs (notamment le calendrier agricole) et des conditions de prêt prohibitives pour les petits exploitants. En outre, les IMF togolaises sont confrontées à des défis généraux tels que la supervision partielle du secteur, le nombre élevé de réseaux financiers informels entrant en concurrence avec elles et l'utilisation de systèmes d'information et de gestion rudimentaires.

Sources: Agboklou, K. E. & Özkan, B. (2022). The Agricultural Sector and Microfinance in Togo. J. Corp. Gov. Insur. Risk Manag., 9(S1), 13-24. <https://doi.org/10.51410/jcgirm.9.1.2>; and Making Finance Work for Africa Partnership. (2023). Togo Financial Sector Overview. <https://www.mfw4a.org/country/togo>

154. **Un autre volet important pour soutenir l'écosystème financier dans l'agriculture pourrait se concentrer sur le renforcement de la chaîne d'approvisionnement.** Il s'agirait d'encourager la création d'une plateforme de financement où les petits exploitants et entrepreneurs qui approvisionnent les grandes entreprises pourraient refinancer leurs comptes clients et assouvir leurs besoins en fonds de roulement. Cette approche permettrait de contourner les exigences en matière de documents nécessaires pour se voir octroyer un prêt, en particulier les états financiers que les petits exploitants et les TPME ne possèdent pas souvent. A travers ce système, la décision de crédit ne dépendrait plus uniquement de la situation financière de l'entreprise, mais également de la crédibilité et de la santé financière de la grande entreprise acheteuse sur laquelle la facture est établie. L'utilisation d'une telle plateforme pourrait être intégrée dans une formation à l'entrepreneuriat (voir **recommandation #12**). Ces différentes initiatives pourraient être menées par le Ministère de l'Agriculture et/ou le Ministère de l'Economie et des Finances, en s'associant éventuellement avec des investisseurs privés.

Encadré 16: Exemple de plateforme de financement de la chaîne d'approvisionnement

Une place de marché électronique similaire à l'intervention proposée est exploitée par NAFIN, une banque d'État mexicaine, sous le nom de « Nafinet ». Cette place de marché est également accessible sur mobile à l'aide d'une application spécialisée. En 2017, Nafinet a pris en charge plus de 9 400 transactions entre des petites entreprises et plus de 67 institutions financières participantes. Les enregistrements historiques de chaque acheteur concernant le taux de paiement des factures précédentes sont facilement accessibles en ligne pour toutes les institutions financières potentielles.



9.2 Pour des meilleurs résultats d'emploi pour les jeunes et les femmes en particulier

Recommandation #9 : Faciliter l'accès à des terres cultivables pour les jeunes et les femmes à travers le réseau des Zones d'aménagement agricoles planifiées (ZAAP)

155. **L'accès aux terres constituant un défi majeur pour les jeunes et les femmes dans les filières du gingembre et du piment, une production agricole durable et inclusive de ces cultures pourrait être encouragée en leur allouant directement des espaces de production.** Bien que l'accès à la terre puisse être une question sensible, cette initiative pourrait être facilement adoptée par le Ministère de l'Agriculture en s'appuyant sur le projet existant des Zones d'aménagement agricoles planifiées (ZAAP).⁸⁸ Ainsi, la culture du gingembre et du piment par les jeunes et les femmes pourrait être priorisée ou tout au moins encouragée au sein des ZAAP dans les régions des Plateaux, Centrale, de la Kara et des Savanes.

156. **Ceci permettrait d'augmenter la production locale et de stimuler les chaînes de valeur, notamment en offrant aux transformateurs des quantités plus importantes de matières premières de meilleure qualité.** Ceci aiderait à répondre à la demande du marché domestique, tout en rendant le Togo plus indépendant des importations de gingembre et de piment. D'une manière générale, la promotion de ces cultures commerciales prometteuses dans les ZAAP permettrait de générer des revenus supplémentaires pour les petits exploitants, notamment jeunes et femmes, et de contribuer à la réduction de la pauvreté et de la vulnérabilité dans les communautés rurales.

⁸⁸ Voir définition au paragraphe 132.

Encadré 17: Étude de cas – Projet de la BAD d'appui au développement intégré de la filière karité au Burkina Faso

2016-2019

Composante I : Renforcement des compétences et de l'organisation des acteurs en fonction des maillons de la chaîne de valeur et de leur mise en réseau

- Ateliers sur l'approche business-by-link
- Manuel de procédures standard
- Système d'accord interprofessionnel
- Sessions de formation en gestion
- Ateliers annuels d'auto-évaluation
- - Session du comité de consultation public-privé

Composante II : Amélioration de l'accès au crédit pour la collecte et la transformation du karité

- Sessions de sensibilisation sur l'importance des plans d'affaires
- Appui à l'élaboration de plans d'affaires
- Séances d'information pour les institutions financières
- Partenariats entre banques, institutions de microfinance et organisations de karité
- Atelier d'information sur les fonds de financement publics
- Partenariats entre les fonds publics et les organisations de karité

Composante III : Amélioration de la qualité dans la chaîne de valeur et accès au marché

- Sessions de formation sur les normes nationales (beurre et amande)
- Réglementation sur l'emballage approprié
- Séances d'information sur les bonnes pratiques d'emballage et d'étiquetage
- Formation sur l'utilisation des équipements et leur entretien
- Soutien aux systèmes de traçabilité
- Mise en réseau avec des acheteurs internationaux
- Élaborer un plan de communication marketing autour des produits du karité pour les marchés nationaux, régionaux et internationaux
- Formation sur les techniques de marketing
- Production de documents et de supports de communication
- Produire et diffuser des spots publicitaires sur les médias nationaux et régionaux
- Former des formateurs afin de pérenniser les sessions de formation



Nombre d'emplois créés :
300 000 (90 % de femmes)



Nombre de membres dans les organisations structurées :
150 000 (90 % de femmes)



Taux d'augmentation du volume de financement accordé par les institutions financières au secteur : 10 pour cent



Financement du Fonds : 857,751 USD
Financement du Gouvernement : 1,075,126 USD



Recommandation #10 : Encourager la formation de coopératives focalisées sur les femmes et les jeunes

157. **Les petits exploitants individuels jeunes et femmes dans les filières sélectionnées pourraient bénéficier de l'organisation en coopératives ou en associations pour mettre en commun leurs récoltes et leurs ressources.** Si elle est correctement supervisée, l'organisation en coopérative peut généralement conduire à des économies d'échelle (par exemple pour le transport et la logistique), faciliter l'accès aux prêts en réduisant les risques pour les institutions financières, aider les agriculteurs à acheter des intrants plus facilement et promouvoir des outils de transformation plus efficaces qui peuvent être partagés entre les membres.

158. **En outre, la majorité des petits exploitants interrogés pour l'étude ont expliqué ne pas avoir de contrats avec leurs acheteurs, étant de ce fait exposé à une forte variation des prix** (principalement pour le gingembre et le piment). La formation de coopératives faciliterait la mise en place de systèmes d'agriculture contractuelle avec des agrégateurs ou acheteurs en gros, apportant ainsi de la stabilité au marché et de l'assurance aux différents acteurs. Ces contrats pourraient être combinés avec des mécanismes incitatifs afin d'atténuer les problèmes de conformité et encourager la production en qualité et quantité suffisante. L'agriculture contractuelle fondée sur des mesures incitatives (ACMI) repose sur le fait que les agriculteurs sont structurellement incités à respecter leurs contrats en se voyant proposer un ensemble croissant d'intrants et d'incitations au cours des saisons suivantes s'ils fournissent la qualité et la quantité prévues. Différents types d'incitations peuvent être mis en place, à savoir des systèmes de bonus, de pénalités, ou de participation aux bénéfices, devant être sélectionnés en coordination rapprochée avec les producteurs.

159. **Dans un premier temps, la formation de coopératives pour les jeunes et les femmes pourrait se focaliser sur les filières du gingembre et surtout du piment, qui sont moins structurées au Togo.** La formation des coopératives pourrait être déléguée à des ONG locales bénéficiant d'une expérience en la matière et être financée soit par le Ministère du Développement à la base, le Ministère de l'Agriculture ou divers partenaires au développement. Elle pourrait également être soutenue à travers des formations aux bonnes pratiques agricoles et aux méthodes de transformations modernes (voir **recommandation #11**).

Recommandation #11 : Offrir ou subventionner des formations sur l'adoption de bonnes pratiques agricoles et la transformation des produits aux petits exploitants jeunes et femmes

160. **Au vu des données collectées, il apparaît que les femmes et les jeunes togolais manquent de certaines compétences pour lancer, développer ou étendre leurs activités.** Les lacunes en matière de compétences peuvent être classées en deux catégories principales : celles liées à l'agriculture et celles liées aux affaires.

161. **Au niveau des pratiques agricoles, le Gouvernement pourrait offrir ou subventionner des formations pour les petits exploitants actifs dans les filières sélectionnés, en se focalisant sur les jeunes et les femmes.** Ces formations pourraient être développées par l'Institut de Conseil et d'Appui Technique (ICAT) et dispensées à travers le réseau d'instituts de formation existant, tel que l'Institut National de Formation Agricole (INFA) ou l'Institut Togolais de Recherche Agronomique (ITRA). Le suivi serait assuré par le Ministère de l'Agriculture et le financement fourni par le ministère lui-même ou par les partenaires au développement.

162. **Cette formation agricole devrait revêtir deux objectifs centraux. Premièrement, elle devrait faciliter l'adoption de méthodes de production agricoles plus efficaces et résilientes par les petits exploitants jeunes et femmes,** notamment à travers des modules sur les pratiques intelligentes face au climat, l'utilisation et la maintenance d'équipements de production agricole, les bonnes mesures de stockage des récoltes pour que la qualité de celles-ci ne soit pas affectée, ainsi que les exigences nécessaires pour répondre aux normes de qualité du marché national et international.

163. **Deuxièmement, la formation devrait aider à faire progresser les femmes et les jeunes dans la chaîne de valeur vers des étapes à plus forte valeur ajoutée.** Ceci pourrait être encouragé grâce des formations sur la transformations des produits bruts (ex : en beurre de karité, jus de gingembre, ou poudre de piment), l'utilisation et l'entretien des machines nécessaires pour effectuer cette transformation, et les techniques à suivre pour répondre aux normes de qualité et certifications des acheteurs.⁸⁹ Pour faciliter la dissémination, une partie des formations pourraient s'effectuer au sein même des communautés en utilisant une approche de « formateur de formateur » à travers laquelle des agriculteurs possédant déjà une partie des connaissances requises seraient formés pour assurer les formations eux-mêmes. D'une manière générale, l'acquisition de nouvelles compétences pourraient aussi aider les jeunes et les femmes à décrocher plus facilement des emplois le secteur formel.

Recommandation #12 : Offrir ou subventionner des formations en commerce et gestion pour les entrepreneurs jeunes et femmes

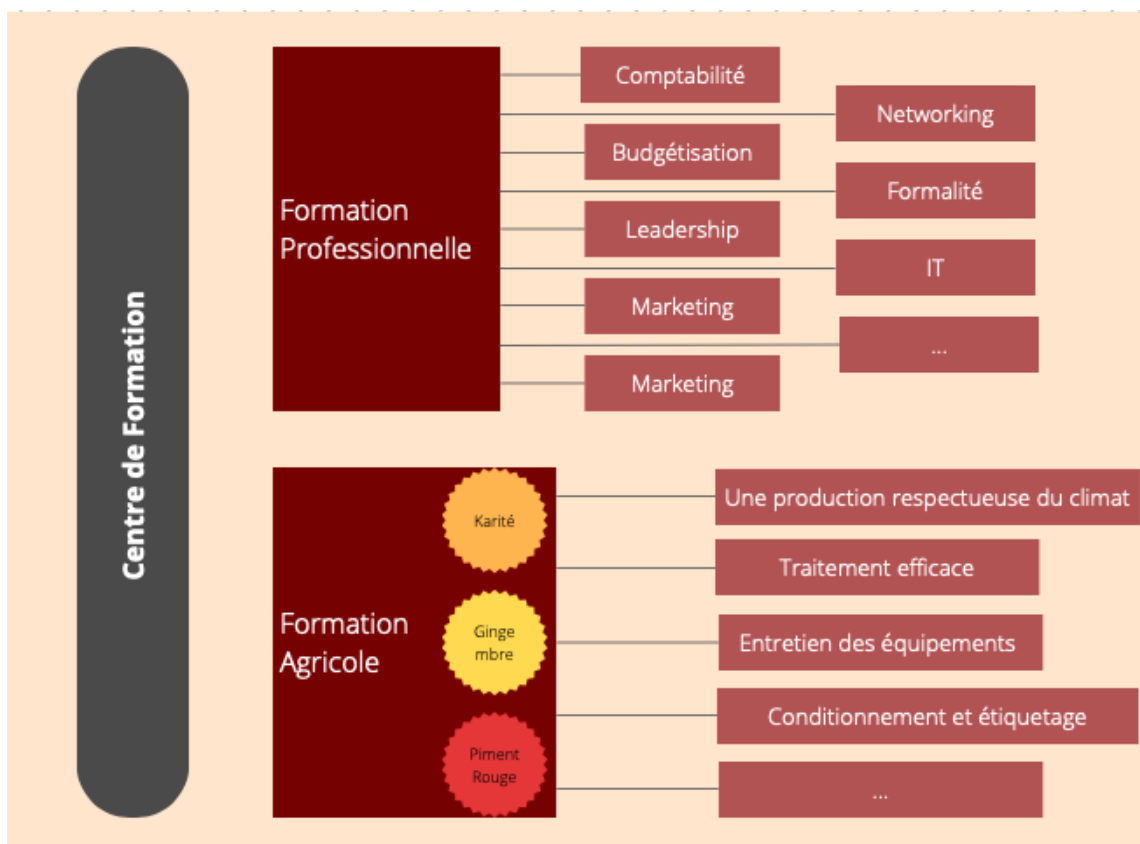
164. **La liste des formations liées aux affaires pourrait inclure différents modules clés,** tels que (i) la gestion financière (ex : budgétisation et planification, pratiques d'épargne, avantages de l'achat des produits et des services auprès de fournisseurs réglementés, inconvénients de faire appel à des prêteurs d'argent informels, utilisation de services bancaires, protection contre les risques financiers et utilisation d'assurances, etc.), (ii) la commercialisation des produits (ex : analyse du marché, élaboration d'un plan de communication, utilisation de différents canaux, attraction de nouveaux clients, techniques d'étiquetage et de labels pour accroître la visibilité et les prix de vente, optimisation logistique, normes et lois en vigueur pour l'exportations, etc.), et

⁸⁹ Une "success story" au niveau de l'exportation est le cas de la société Alaffia qui a réussi à s'implanter sur le marché des cosmétiques aux Etats-Unis.

(iii) les compétences entrepreneuriales (ex : leadership, diriger une équipe, gestion du temps et planification efficace des ressources, etc.).

165. Cette formation aurait deux objectifs principaux, à savoir (i) le renforcement de la capacité des TPME déjà actives dans les filières sélectionnées, notamment celles gérées par des femmes et des jeunes, et (ii) la formalisation des processus commerciaux. Outre les organismes déjà mentionnés ci-dessus pour la formation agricole, la formation des entrepreneurs pourrait aussi impliquer le Ministère du Développement à la base et la toute nouvelle Direction de l'Entrepreneuriat Agricole au sein du Ministère de l'Agriculture. Un partenariat avec le Fonds d'Appui aux Initiatives Économiques des Jeunes (FAEIJ) pourrait également être envisagé.

Figure 39: Exemple de visualisation du programme de formation



Annexe 1 : Fiche d'identification des filières prioritaires

Nom de la filière : _____

Pourquoi cette filière est intéressante d'un point de vue de l'emploi ?

Quel est le document de politique national qui a permis de l'identifier ?

Quelles sont les régions où cette filière est la plus importante ?

Autres informations importantes non reflétées dans le tableau

Catégorie	Critères	Variables	Sources de données	Information
Echelle, durabilité et compétitivité	Echelle existante et portée	Niveau de production nationale		
		Part du PIB national		
		Part de l'emploi national		
		Nombre d'entreprises		
		Taux de croissance de la production		
		Quotient de localisation		

	Compétitivité	Part d'exportation de la production		
		Part du panier national d'exportation		
		Taux de croissance des exportations		
		Volume et taux des importations		
		Market mix		
		Qualité des exportations		
		Indice de participation aux chaînes de valeur globales (CVG) (valeur ajoutée à terme ; valeur ajoutée indirecte)		
		Croissance globale de la ou des CVG pertinentes		
		Intensité des emplois dans la/les CVG		
	Mise à l'échelle et potentiel de valeur ajoutée en aval	Productivité par rapport aux normes de l'industrie		
		Existence d'entreprises compétitives		
		Capacités locales		
		Structure des chaînes de valeur		
	Besoins d'investissement	Coûts d'investissement moyens (par ha, par m ²)		

		Retour sur Investissement (période)		
Impact sur les dimensions de l'emploi	Echelle / intensité des emplois	Nombre d'emplois		
		Part des emplois nationaux		
		Emplois par M \$US		
	Multiplicateur d'emploi	Multiplicateur d'emploi		
		Création d'emplois indirects		
	Pertinence pour les petits exploitants	Part des TPME dans la production		
		Part des TPME dans les entreprises		
		Taille moyenne des entreprises		
	Emplois à court ou à long terme	Délai avant revenus de la plantation		
	Atteindre les groupes cibles	Nombre/part des emplois : jeunes, femmes, informels, micro/petites entreprises, autres groupes spécifiquement ciblés		
		Nombre et part des ménages pauvres tributaires des revenus de la chaîne de valeur		
		Quotient de localisation des emplois		
Préparation	Organisation et représentation	Nombre d'organisations représentatives		
		Nombre de membres		

		Evaluation du niveau d'activité des organisations		
		Degré de participation et leadership de toutes les parties de la chaîne de valeur		
Complémentarité	Interventions en cours	Nombre et nature des initiatives des chaînes de valeur par les donateurs, le gouvernement et d'autres acteurs		

Annexe 2 : Questionnaire d'enquête – Petits exploitants agricoles

(Exemple pour la chaîne de valeur du karité)

1.0 Informations de sélection

1.1	Nom	
1.2	Poste dans l'établissement	
1.3	Numéro de téléphone	
1.4	Email	
1.5	GPS	
1.6	Adresse	
1.7	Village / Ville / District	
1.8	Province / Etat / Région	
1.9	Date de l' interview	
1.10	Numéro de référence de l'enquête	

1.11	Votre exploitation/établissement est-il impliqué dans la production, la distribution ou la chaîne d'approvisionnement du karité ?			
	Oui		Non (L'établissement n'entre pas dans le champ de l'étude. Merci beaucoup pour le temps.)	
1.12	Quel est le rôle de votre ferme/établissement dans la production, la distribution ou la chaîne d'approvisionnement du karité ?			
	Alimentation d'entrée	Production/ Agriculture	Transformation	Commerce

2.0 Contexte

2.1	A quel genre (sexe) vous identifiez-vous ?						
	Homme		Femme		Autre		
2.2	Quel âge avez-vous?						
	15-25	26-35	36-45	46-55	56-65	66-75	76 or older
2.3	Quel est ton plus haut niveau d'éducation?						
	N'a pas fréquenté l'école	École primaire	École secondaire	Ecole technique	Université	Diplômé/ de troisième cycle	
2.4	Quel est votre état civil						
	Seule	Mariée	Divorcée	Veuve	Autre (précisez)		
2.5	Veuillez choisir la structure juridique qui décrit le mieux la ferme ou l'établissement.						
	Ferme familiale/entreprise individuelle	Partenariat	Société privée à responsabilité limitée	Société anonyme	Une entreprise d'État	Propriété communale	Autre
2.6	Cette ferme ou entreprise a-t-elle des propriétaires qui sont des femmes ?						
	Oui			Non			

2.7 a	Quel pourcentage de cette ferme/établissement appartient effectivement à des femmes ? (où la propriété effective signifie avoir le pouvoir de prendre des décisions sur la gestion globale de l'établissement)
	_____ %
2.7 b	Quel pourcentage de cette ferme/établissement appartient effectivement à des jeunes ? (où la propriété effective signifie avoir le pouvoir de prendre des décisions sur la gestion globale de l'établissement)
	_____ %
2.8	Cette ferme ou cet établissement fait-il partie d'une association ou d'une coopérative?
	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>
2.9	Depuis combien d'années cette ferme ou cet établissement est-il en activité au Togo ?

3.0 Ménage

3.1	Combien de membres de la famille, y compris vous-même et tout membre de la famille ou des membres de la famille du partenaire, ont travaillé sur cette ferme, à temps plein ou à temps partiel, même si ce n'est que quelques heures par semaine, à tout moment au cours de l'année agricole la plus récente ?

4.0 Main-d'œuvre

4.1	Cet établissement avait-il des salariés permanents non membres de la famille occupés à la fin de la dernière campagne agricole ?	
	Oui (Combien ? _____) <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	
4.2	Sur les [INSÉRER LE NOMBRE DE TRAVAILLEURS PERMANENTS À LA Q4.1] travailleurs permanents que la ferme employait à la fin de la dernière campagne agricole, combien étaient des directeurs, des spécialistes agricoles, des agents de commercialisation, des comptables ou d'autres postes similaires nécessitant une formation formelle ou un haut niveau d'expérience?	

4.3	Sur les [INSÉRER LE NOMBRE DE TRAVAILLEURS PERMANENTS DE LA Q4.1] travailleurs permanents, combien étaient des travailleurs généraux comme des ouvriers agricoles, des employés de bureau, des chauffeurs, des emballeurs, etc. ?	

4.4	Sur le nombre total d'employés à temps plein, combien étaient...	
	Femmes	_____
	Etrangers	_____
	Réfugiés / Personnes déplacées internes	_____
	Travailleurs migrants	_____
4.5	Combien de personnes la ferme a-t-elle employé comme travailleurs saisonniers ou temporaires au cours de la dernière année agricole terminée ?	

4.6	Sur le nombre total d'employés temporaires, combien étaient...	
	Femme	_____
	Etranger	_____
	Réfugiés / Personnes déplacées internes	_____
	Travailleurs migrants	_____

	Moins de 25 ans									
4.7	En pensant aux problèmes de main-d'œuvre sur cette ferme ou cet établissement, veuillez classer jusqu'à deux problèmes de main-d'œuvre qui constituent des obstacles majeurs à la croissance de cette ferme ou de cet établissement									
	Législation sur la protection de l'emploi / code du travail et lois	Difficile de trouver des travailleurs/p eu de candidats	Coût des salaires	Le minimum. salaire (s'il existe)	Charges sociales et versements de la sécurité sociale / pension	Les travailleurs manquent de compétences	Les travailleurs manquent d'expérience	Les travailleurs ne sont pas fiables	Rotation élevée des travailleurs	Autre
4.8	Environ combien de nouvelles personnes cette ferme a-t-elle embauchées au cours des 3 dernières années pour un travail à temps plein ?									
4.9	Au cours des 3 dernières années, cette ferme a-t-elle embauché ou tenté d'embaucher de nouveaux gestionnaires, spécialistes agricoles, agents de commercialisation, comptables ou d'autres travailleurs formellement formés ou très expérimentés ?									
	Oui					Non				
4.10	Avez-vous rencontré l'un des problèmes suivants lors de l'embauche ou de la tentative d'embauche de gestionnaires, de spécialistes agricoles, de spécialistes du marketing, de comptables ou d'autres professions formellement formées ou hautement expérimentées au cours des 3 dernières années ? (Sélectionnez tout ce qui s'y rapporte)									
	Il n'y avait pas ou peu de candidats	Les candidats n'avaient pas les compétences requises	Les candidats n'avaient pas l'expérience requise	Les candidats s'attendaient à des salaires plus élevés	Les candidats n'aimaient pas les conditions de travail	Zone éloignée ou difficile d'accès	Restrictions culturelles ou religieuses	Autre		

5.0 Production

5.1	Depuis combien d'années cette ferme produit-elle du karité ?
5.2	Quelle était la superficie totale des terres disponibles pour cette exploitation (en hectares), qu'elles soient détenues, louées, louées ou disponibles à titre gratuit, en [entrer la dernière année agricole complète], que les terres soient cultivées ou non ?
5.3	Quelle était la superficie totale que vous aviez cultivée (en hectare) pour toutes les cultures en [entrer la dernière année agricole complète] ?

5.4	Hypothétiquement, si cette ferme ou cet établissement achetait toutes les machines, véhicules et équipements qu'elle utilise actuellement, dans leur état actuel et qu'ils soient détenus, loués ou loués, combien cela coûterait-il (en monnaie locale) ?
5.5	En théorie, si cette ferme ou cet établissement achetait tous les terrains et bâtiments qu'elle utilise actuellement, qu'ils soient détenus, loués ou loués, combien cela coûterait-il ?
5.6	Quels sont les coûts totaux de production et d'exploitation de cette ferme en [entrer la dernière année complète] ?
5.7	À combien estimez-vous le coût de production d'une unité de karité au cours de la dernière année agricole terminée ? [g]
5.8	Quels sont les trois intrants pour le karité pour lesquels votre ferme a dépensé le plus d'argent, au cours de la dernière saison agricole ? (Comme une semence spécifique, des semis, un type d'aliment, un type d'engrais ou de pesticide, des services de labour, des services techniques, des services de transport ou autre) ? N'INCLUEZ PAS LES DÉPENSES POUR LES COTS DE MAIN-D'UVRE, DE MACHINES, D'ÉQUIPEMENT OU DE TERRAIN
5.9	Quel a été le volume total produit de karité au cours de la dernière campagne agricole ?
5.10	Quels sont les obstacles majeurs auxquels votre établissement est confronté dans l'opération actuelle de production de karité ? Veuillez en énumérer jusqu'à deux, en commençant par le plus grand obstacle. Accès ou coût du financement Électricité (coût ou qualité) Eau (coût ou disponibilité)/ Irrigation Disponibilité des travailleurs Compétences des travailleurs Accès à la terre Accès aux intrants (aliments pour animaux, semences, boutures, engrais, etc.) Transport et Logistique Commerce et douanes Licences et permis Inspections (hygiène et sécurité, travail, etc.) Autres réglementations Criminalité et sécurité Ravageurs/maladies animales Accès aux marchés Manque d'informations sur les conditions/prix du marché Fluctuations des taux de change Autre (précisez) Rien
5.11	Avez-vous l'intention d'embaucher de nouveaux employés au cours de la prochaine année?
5.12	Combien d'employés avez-vous l'intention d'embaucher l'année prochaine?
5.13	Pour quel rôle/emploi spécifique avez-vous besoin des nouveaux employés ?

--	--

6.0 Commercialisation

6.1 a	En [insérer la dernière année agricole complète], quelles ont été les ventes annuelles totales de cette ferme ou de cet établissement pour TOUS les produits et services ?					
6.1 b	Au cours des trois dernières années, quelles ont été les ventes annuelles totales de cette ferme ou de cet établissement pour TOUS les produits et services ?					
6.2	Quelle proportion approximative de ces ventes annuelles totales provenait du karité ? Veuillez fournir une réponse en pourcentage des ventes totales.					
6.3	Au cours de la dernière campagne agricole, quel a été le prix unitaire le plus élevé et le plus bas du karité (beurre) auxquels que vous avez vendu ?					
6.4	Sans compter les consommateurs individuels, combien de clients (c'est-à-dire de commerçants, grossistes, transformateurs, etc.) pour le karité cette exploitation ou cet établissement a-t-il eu en [indiquer la dernière campagne agricole complète] ?					
6.5	Quelle est la catégorie du client (c'est-à-dire acheteur ou client) qui a acheté le plus de karité au cours de l'année agricole la plus récente ? Petit commerçant individuel ou grossiste Gros commerçant ou grossiste Transformateur ou fabricant local Transformateur ou fabricant international ONG ou OING Gouvernement Autre (veuillez préciser)					
6.6	Quels sont les facteurs les plus importants pour être sélectionné en tant que fournisseur ? Veuillez en indiquer jusqu'à 2, en commençant par le facteur le plus important. Prix Qualité de produit adéquate Capacité de production Accès à des intrants de qualité Livraison à temps Technologie appropriée Exigences des normes telles que les normes de santé, de sécurité et d'environnement Les pratiques du management Autre (veuillez préciser)					
6.7	Exportez-vous certaines de vos marchandises ?					
	Oui			Non		
6.8	Où exportez-vous principalement vos produits ?					
6.9	Pourquoi n'exportez-vous pas ?					
	Politiques nationales défavorables (manque	Politiques nationales incohérentes/imprévisibles	Difficile de répondre aux normes de	Le prix des marchandises à exporter n'est pas compétitif au niveau	Coûts de transport routier ou	Autre précisez

	d'incitations , interdictions d'exporter, lois d'exportation compliquées , etc.)		certification ou de qualité dans d'autres pays	régional/international	aérien élevés	
--	--	--	--	------------------------	---------------	--

7.0 Inclusion du genre et de l'âge

7.1	Que faites-vous actuellement pour inclure les femmes dans vos chaînes d'approvisionnement ?
	Stratégies de sensibilisation et d'information sensibles au genre Services de vulgarisation sensibles au genre Incitations contractuelles à la participation des femmes Cibles de genre dans les contrats avec les coopératives/associations de producteurs Des réseaux d'acheteurs locaux pour surmonter les défis de la mobilité des femmes Ne rien faire de particulier Autre (veuillez préciser _____)
7.2	Que faites-vous actuellement pour inclure les jeunes dans vos chaînes d'approvisionnement ?
	Recrutement des élèves de l'école Offrir une formation technique Ne rien faire de particulier Autre (veuillez préciser _____)

8.0 Accès aux ressources

8.1	Avez-vous déjà eu une formation formelle pour votre entreprise?					
	Oui			No (skip to 8.5)		
8.2	Dans quels domaines avez-vous suivi une formation formelle ?					
	Développer une entreprise					
	Commencer une affaire					
	Gestion organisationnelle					
	Comptabilité et finance					
	Loi et règlements					
	IT					
	Marketing					
	Compétences agricoles, méthodes					
	Autre (précisez)					
8.3	Avez-vous trouvé que cette formation vous a aidé, vous et votre entreprise?					
	Oui (passez à 8.4)			Non		
8.4	Comment cette formation vous a-t-elle aidé, vous et votre entreprise ? (passer à la section suivante)					
	Augmentation de la productivité/rendement	Augmentation des revenus	Augmenter les bénéfices	Augmentation de la clientèle	Élargi à de nouveaux marchés	Élargi à d'autres maillons de la chaîne de valeur
						Autre (précisez)
8.5	Pourquoi n'avez-vous jamais eu de formation formelle pour votre entreprise ?					

	Cela ne m'aiderait pas à développer mon entreprise	Je n'ai pas d'argent pour payer la formation	je ne sais pas où me former	Je ne sais pas pour quoi j'aimerais m'entraîner	La formation était trop loin	Autre précisez)
8.6	Êtes-vous intéressé à recevoir une formation pour votre entreprise?					
	Oui			Non		
8.7	Dans quels domaines aimeriez-vous recevoir une formation?					

9.0 Performances commerciales, banque et financement

9.1	Tenez-vous un dossier financier pour cette entreprise ?											
	Oui						Non					
9.2	Quels types d'actifs possédez-vous dans le cadre de votre entreprise/ménage et quelle est la valeur totale ?											
	Les actifs:										Valeur:	
	Terrain/propriété											
	Immeubles											
	Équipement général (Matériel de bureau, mobilier, électroménager, etc.)											
	Équipements spécialisés (Machines de transformation/emballage, etc.)											
	Véhicules (voitures, camions, tracteurs, chariots élévateurs, motos, etc.)											
	Actifs financiers (espèces, comptes débiteurs, comptes de dépôt, chèques, actions, placements, dettes envers vous, etc.)											
	Inventaire											
	Autre (précisez)											
9.3	Comment décririez-vous l'état actuel/l'étape de vie de votre entreprise ?											
	Démarrage			Croissance lente			Croissance rapide			Stable ou mature		Décroissance
9.4	Quels sont les 3 principaux coûts pour votre entreprise ?											
	Location de terrains ou de bâtiments	Graines/plantes	Agrochimique	Engrais	Fournitures	Équipement	La main d'œuvre	Eau	Impôts	Transport	Autre précisez)	
9.5	Avez-vous un compte bancaire que vous utilisez pour votre entreprise?											
	Oui						Non					
9.6	Quelle est la principale façon dont vous financez votre entreprise?											
	Épargne personnelle		Famille		Amis		Coopérative/épargne communautaire		Prêts des institutions financières		Autre précisez	
9.7	Avez-vous déjà reçu un prêt ou une marge de crédit pour votre entreprise d'une banque ou d'une autre institution financière?											
	Oui						Non (Passez à 8.14)					
9.8	Combien de prêts ou marges de crédit avez-vous reçus ?											

9.9	Quel était le dernier prêt ou marge de crédit que vous avez reçu?									
9.10	Quel était le taux d'intérêt du prêt le plus récent?									
9.11	Quelle banque ou institution financière vous a accordé le prêt le plus récent ?									
9.12	À quoi avez-vous utilisé le prêt le plus récent?									
	Acheter des intrants/inventaires/marchandises à vendre	Acheter des immobilisations (par exemple des terrains, des machines, des équipements)	Expansion commerciale	Dépenses personnelles/ménagères/frais de scolarité	Rembourser d'autres dettes	Autre précisez				
9.13	Avez-vous déjà demandé un prêt formel mais avez-vous été rejeté?									
	Oui					Non				
9.14	Quelle est la raison pour laquelle vous avez été rejeté ?									
	Aucun antécédent de crédit	Entreprise considérée comme risquée	N'a pas pu fournir la garantie requise	Pas assez de preuves de flux de trésorerie solides	Montant demandé trop élevé	Montant demandé trop bas	Revenus/documents d'actifs insuffisants	Entreprise non reconnue par l'institution de financement	Candidature incomplète	Autre (précisez)
9.15	Prévoyez-vous demander un prêt ou une marge de crédit auprès d'une banque ou d'une institution financière à l'avenir?									
	Oui					Non (passer à la section suivante)				
9.16	Dans combien de temps pensez-vous demander ce prêt?									
	Dans les 6 prochains mois		Dans la prochaine année			Dans les 2 prochaines années		Dans plus de 2 ans		
9.17	Combien allez-vous demander ?									
9.18	Quel est le taux d'intérêt le plus élevé que vous seriez prêt à accepter pour ce montant ?									
9.19	Dans quel but utiliseriez-vous le prêt ?									
	Acheter des intrants/inventaires/marchandises à vendre	Acheter des immobilisations (par exemple des terrains, des machines, des équipements)	Expansion commerciale	Dépenses personnelles/ménagères/frais de scolarité	Rembourser d'autres dettes	Autre précisez				
9.20	Pourquoi ne voulez-vous pas obtenir un prêt ou une marge de crédit l'année prochaine?									

je ne sais pas à quoi m'en servir	je n'ai pas l'argent pour le rembourser	Je n'ai pas les garanties requises	Je n'ai pas le temps pour le processus de candidature	Le coût ne vaudrait pas mon retour attendu	(Autre précisez)
-----------------------------------	---	------------------------------------	---	--	------------------

10.0 Principaux défis

10.1	Quels sont les 3 principaux défis auxquels vous faites face dans votre entreprise?						
	Concurrence du secteur informel	Incertitude financière	Incertitude due au COVID-19	Incertitude de la chaîne d'approvisionnement	Incertitude due aux changements climatiques /facteurs météorologiques	L'instabilité politique	Autre (veuillez préciser)
10.2	Quels sont selon vous les 3 principaux défis de la chaîne de valeur du karité ?						
	Manque de financement	Manque de marché/acheteurs fiables	Transport cher ou indisponible	Manque de main-d'œuvre qualifiée	Matière première chère / intrant	Manque de connaissances pour cultiver des cultures commerciales	Autre (veuillez préciser)
10.3	Selon vous, quels sont les 3 principaux défis auxquels les femmes sont confrontées dans la chaîne de valeur du karité ? (Hommes seulement)						
	Manque de formation technique	Manque de sources financières	Normes sociales restrictives	Restrictions politiques ou légales	Autre (veuillez préciser)		
10.4	Quels sont les 3 principaux défis auxquels vous faites face en tant que femme dans la chaîne de valeur du karité ? (Femmes seulement)						
	Manque de formation technique	Manque de sources financières	Normes sociales restrictives	Restrictions politiques ou légales	Autre (veuillez préciser)		
10.5	À votre avis, quel pourcentage de petits agriculteurs dans la chaîne de valeur du karité sont des entreprises appartenant à des femmes ?						
10.6	Les responsabilités de gardien affectent-elles votre capacité à gérer votre entreprise?						
	Oui			Non			
10.7	Quels sont les 3 principaux défis auxquels les jeunes sont confrontés dans la chaîne de valeur du karité ?						
	Manque de formation technique	Manque de sources financières	Normes sociales restrictives	Restrictions politiques ou légales	Autre (veuillez préciser)		

Fin:

Message de clôture : Merci d'avoir répondu à l'enquête. Le Groupe de la Banque mondiale apprécie grandement votre temps et votre soutien.

[STOP]

COMMENTAIRES DE L'INTERVIEWEUR APRÈS L'ENTRETIEN :

Des problèmes se sont produits/circonstances extraordinaires qui pourraient influencer les résultats

Annexe 3 : Questionnaire d'enquête – TPME

(Exemple pour la chaîne de valeur du karité)

1.A Informations de sélection

A.1	Possédez-vous ou gérez-vous officiellement l'entreprise ?									
	Oui					Non				
A.2	Si non, quel est votre rôle ?									
A.3	Votre entreprise est-elle engagée/commerciale dans l'industrie des sous-produits du karité à un certain titre (fournisseur, producteur, transformateur, commerçant, détaillant/grossiste ou autre) ?									
	Oui					Non				
A.4	Quels types d'activités sont menées par cette entreprise?									
	Fourniture d'intrants	Production	Agrégation	Traitement	Emballage	Distribution/commerce	Transport	Vente au détail/vente	Exportation	(Autre précisez)

1.B Informations sur l'entretien

B.1	Date de l'entretien :	
B.2	Langue de l'entretien :	
B.3	Prénom de l'enquêteur :	
B.4	Nom de famille de l'enquêteur :	
B.5	Les coordonnées GPS:	
B.6	L'entretien est-il situé sur le site principal de l'entreprise ?	Yes No
B.7	Numéro de référence de l'enquête	

1.C Profil

C.1	Nom du répondant	
C.2	Poste dans l'établissement	
C.3	Numéro de téléphone	
C.4	Email	
C.5	GPS	
C.6	Adresse	
C.7	Village / Ville / District	
C.8	Province / État / Région	

2.0 Contexte

2.1	A quel genre vous identifiez-vous ?						
	Homme			Femme		Autre	
2.2	Quel âge avez-vous?						
	18-25	26-35	36-45	46-55	56-65	66-75	76 ans ou plus
2.3	Quel est votre plus haut niveau d'études ?						
	N'a pas fréquenté l'école	École primaire	École secondaire	Ecole technique	Université	Diplômé/ de troisième cycle	
2.4	Quel est votre état civil?						
	Seule		Mariée		Divorcée	Veuve	Autre précisez)
2.5	Veuillez choisir la structure juridique qui décrit le mieux la ferme ou l'établissement.						

	Ferme familiale/entreprise individuelle	Partenariat	Société privée à responsabilité limitée	Société anonyme	Une entreprise d'État	Propriété communale	Autre	Je ne sais pas
2.6	Cette ferme ou entreprise a-t-elle des propriétaires qui sont des femmes ?							
	Oui				Non			
2.7	Quel pourcentage de cette ferme/établissement appartient effectivement à des femmes ? (où la propriété effective signifie avoir le pouvoir de prendre des décisions sur la gestion globale de l'établissement)							
	_____ %							
2.8	Cette ferme ou cet établissement fait-il partie d'une association ou d'une coopérative ?							
	Oui				Non			
2.9	Depuis combien d'années cette ferme ou cet établissement est-il en activité au Togo ?							

3.0 Main d'œuvre

3.1	À la fin de la dernière campagne agricole, combien d'ouvriers permanents travaillaient dans cette ferme ?	
3.2	Sur les [INSÉRER LE NOMBRE DE TRAVAILLEURS PERMANENTS À LA Q3.1] travailleurs permanents que la ferme employait à la fin de la dernière campagne agricole, combien étaient des directeurs, des spécialistes agricoles, des agents de commercialisation, des comptables ou d'autres postes similaires nécessitant une formation formelle ou un haut niveau d'expérience?	
3.3	Sur les [INSÉRER LE NOMBRE DE TRAVAILLEURS PERMANENTS DE LA Q3.1] travailleurs permanents, combien étaient des travailleurs généraux comme des ouvriers agricoles, des employés de bureau, des chauffeurs, des emballeurs, etc. ?	
3.4	Sur le nombre total d'employés à temps plein, combien étaient...	
	Femmes	
	Étrangers	
	Réfugiés / Personnes déplacées internes	
	Travailleurs migrants	
	Moins de 25 ans	
3.5	Combien de personnes la ferme a-t-elle employé comme travailleurs saisonniers ou temporaires au cours de la dernière année agricole terminée ?	
3.6	Sur le nombre total d'employés temporaires, combien étaient...	
	Femmes	
	Etrangers	
	Réfugiés / Personnes déplacées internes	
	Travailleurs migrants	
	Moins de 25 ans	

3.7	En pensant aux problèmes de main-d'œuvre sur cette ferme ou cet établissement, veuillez classer jusqu'à deux problèmes de main-d'œuvre qui constituent des obstacles majeurs à la croissance de cette ferme ou de cet établissement									
	Législation sur la protection de l'emploi / code du travail et lois	Difficile de trouver des travailleurs/p eu de candidats	Coût des salaires	Le minimum. salaire (s'il existe)	Charges sociales et versements de la sécurité sociale / pension	Les travailleurs manquent de compétences	Les travailleurs manquent d'expérience	Les travailleurs ne sont pas fiables	Rotation élevée des travailleurs	Autre
3.8	Environ combien de nouvelles personnes cette ferme a-t-elle embauchées au cours des 3 dernières années pour un travail à temps plein ?									
3.9	Au cours des 3 dernières années, cette ferme a-t-elle embauché ou tenté d'embaucher de nouveaux gestionnaires, spécialistes agricoles, agents de commercialisation, comptables ou d'autres travailleurs formellement formés ou très expérimentés ?									
	Oui					Non				
3.10	Avez-vous rencontré l'un des problèmes suivants lors de l'embauche ou de la tentative d'embauche de gestionnaires, de spécialistes agricoles, de spécialistes du marketing, de comptables ou d'autres professions formellement formées ou hautement expérimentées au cours des 3 dernières années ? (Sélectionnez tout ce qui s'y rapporte)									
	Il n'y avait pas ou peu de candidats	Les candidats n'avaient pas les compétences requises	Les candidats n'avaient pas l'expérience requise	Les candidats s'attendaient à des salaires plus élevés	Les candidats n'aimaient pas les conditions de travail	Zone éloignée ou difficile d'accès	Restrictions culturelles ou religieuses	Autre		

4.0 Commercialisation

4.1	A qui vendez-vous directement votre produit ?				
	Un autre acteur de la chaîne de valeur (passer à 4.3)		Consommateurs (passez à 4.2)		
4.2	Où vendez-vous aux consommateurs ?				
	Mon propre magasin	Lieu de production	Marché local		Autre (précisez)
4.3	À quel type d'acteur de la chaîne de valeur vendez-vous ?				
	Producteur	Commerçant	Transformateur	Magasin de détail	Exportateur
4.4	En [insérer la dernière année agricole complète], quelles ont été les ventes annuelles totales de cette ferme ou de cet établissement pour TOUS les produits et services ?				

4.5	Quelle part approximative de ces ventes annuelles totales provenait du karité ? Veuillez fournir une réponse en pourcentage des ventes totales.				
4.6	Au cours de la dernière campagne agricole, quel a été le prix unitaire le plus élevé et le plus bas que vous avez vendu ?				
4.7	Sans compter les consommateurs individuels, combien de clients (c'est-à-dire de commerçants, de grossistes, de transformateurs, etc.) pour [PRODUIT] cette exploitation ou cet établissement a-t-il eu en [indiquer la dernière campagne agricole complète] ?				
4.8	Quelle est la catégorie du client (c'est-à-dire acheteur ou client) qui a acheté le plus de karité au cours de l'année agricole la plus récente ?				
	Petit commerçant individuel ou grossiste Gros commerçant ou grossiste Transformateur ou fabricant local Transformateur ou fabricant international ONG ou OING Gouvernement Autre (veuillez préciser)				
4.9	Quels sont les facteurs les plus importants pour être sélectionné en tant que fournisseur ? Veuillez en énumérer jusqu'à 2, en commençant par le facteur le plus important.				
	Prix Qualité de produit adéquate Capacité de production Accès à des intrants de qualité Livraison à temps Technologie appropriée Exigences des normes telles que les normes de santé, de sécurité et d'environnement Les pratiques du management Autre (veuillez préciser)				
4.1	Vous engagez-vous dans n'importe quel type de marketing ?				
0	Oui (passez à 3.8)		Non (Pourquoi pas ? _____)		
4.1	Dans quels types de marketing vous engagez-vous ?				
1	TV	Radio	Web	Papier	Autre (précisez)
4.1	Pensez-vous que ces techniques de marketing aident à vendre votre produit ?				
2	Oui		Non		
4.1	Souhaitez-vous étendre votre marketing ?				
3	Oui		Non		
4.14	Exportez-vous certaines de vos marchandises ?				
	Oui (passez à 4.12)		Non (passez à 4.13)		
4.15	Où exportez-vous principalement vos produits ?				
4.16	Pourquoi n'exportez-vous pas ?				

	Politiques nationales défavorables (manque d'incitations, interdictions d'exportation, lois d'exportation compliquées, etc.)	Politiques nationales incohérentes/ imprévisibles	Difficile de répondre aux normes de certification ou de qualité dans d'autres pays	Le prix des marchandises à exporter n'est pas compétitif au niveau régional/international	Coûts de transport routier ou aérien élevés	(Autre précisez)
--	--	---	--	---	---	------------------

5.0 Inclusion du genre et de l'âge

5.1	<p>Que faites-vous actuellement pour inclure les femmes dans vos chaînes d'approvisionnement ?</p> <p>Stratégies de sensibilisation et d'information sensibles au genre Services de vulgarisation sensibles au genre Incitations contractuelles à la participation des femmes Cibles de genre dans les contrats avec les coopératives/associations de producteurs Des réseaux d'acheteurs locaux pour surmonter les défis de la mobilité des femmes Ne rien faire de particulier Autre (veuillez préciser _____)</p>
5.2	<p>Que faites-vous actuellement pour inclure les jeunes dans vos chaînes d'approvisionnement ?</p> <p>Recrutement des élèves de l'école Offrir une formation technique Ne rien faire de particulier Autre (veuillez préciser _____)</p>

6.0 Accès aux ressources

6.1	Avez-vous déjà suivi une formation formelle pour votre entreprise ?					
	Oui			Non (passez à 6.5)		
6.2	Dans quels domaines avez-vous reçu une formation formelle ?					
	Développer une entreprise					
	Commencer une affaire					
	Gestion organisationnelle					
	Comptabilité et finance					
	Loi et règlements					
	IT					
	Commercialisation					
	Compétences agricoles, méthodes					
	(Autre précisez)					
6.3	Avez-vous trouvé que cette formation vous a aidé, vous et votre entreprise ?					
	Oui (passez à 6.4)			Non (passez à 6.6)		
6.4	Comment cette formation vous a-t-elle aidé, vous et votre entreprise ?					
	Augmentation des revenus	Augmentation des bénéfices	Augmentation de la base de clientèle	Extension à de nouveaux marchés	Extension à d'autres maillons de	Autre (précisez)

					la chaîne de valeur	
6.5	Pourquoi n'avez-vous jamais eu de formation formelle pour votre entreprise ?					
	Cela ne m'aiderait pas à développer mon entreprise	Je n'ai pas d'argent pour payer la formation	Je ne sais pas où recevoir la formation	Je ne sais pas pour quoi	La formation était trop loin	
6.6	Êtes-vous intéressé à recevoir une formation pour votre entreprise?					
	Oui			Non		
6.7	Dans quels domaines souhaiteriez-vous recevoir une formation ?					

7.0 Relations avec la chaîne d'approvisionnement

7.1	Après de qui votre entreprise s'approvisionne-t-elle/achete-t-elle des matières premières ?					
	Gros fournisseurs	Commerçants	Agriculteurs	Associations or cooperatives	Autre (veuillez préciser)	
7.2	Vous approvisionnez-vous auprès de petits exploitants ?					
	Oui			Non		
7.2a	Si vous vous approvisionnez auprès de petits exploitants, combien ?					
7.2b	Si vous vous approvisionnez auprès de petits exploitants, combien (en %) appartiennent à des femmes ?					
7.2c	Si vous vous approvisionnez auprès de petits exploitants, combien (en %) d'entre eux ont entre 18 et 24 ans ?					
7.3	Lequel de ces facteurs vous incitera à intégrer davantage de petits exploitants dans l'entreprise en général ?					
	<p>Accès au financement pour soutenir les stratégies d'intégration des petits exploitants</p> <p>Fourniture externe (gouvernement ou donateur) d'assistance technique et d'autres soutiens qui intègrent les petits exploitants</p> <p>Des services de transport et de logistique qui intègrent mieux les petits exploitants</p> <p>Une offre plus importante de petits exploitants prêts à signer des contrats</p> <p>Plus forte motivation des petits exploitants à participer à l'agriculture commerciale</p> <p>Améliorer la productivité et les pratiques de gestion (par exemple, livraison à temps)</p> <p>Les petits exploitants adoptent les cultures dans lesquelles mon entreprise agricole opère</p> <p>Les petits exploitants pour améliorer la qualité des récoltes</p> <p>Des mesures plus strictes pour réduire les ventes parallèles ou d'autres obstacles (comme la promulgation de lois sur l'agriculture contractuelle)</p> <p>Autre (veuillez préciser _____)</p>					
7.4	Quels sont les trois principaux obstacles ou risques perçus à l'approvisionnement auprès des petits exploitants ?					
	<p>Difficile de trouver des petits exploitants</p> <p>Les petits exploitants facturent des prix plus élevés</p> <p>Les petits exploitants produisent des quantités inférieures</p> <p>Les petits exploitants produisent une qualité inférieure ou irrégulière</p> <p>Les petits exploitants ne livrent pas à temps</p> <p>Les petits exploitants sont moins capables d'évoluer</p> <p>Les petits exploitants pratiquent des ventes parallèles ou ne respectent pas les contrats</p>					

	Efforts excessifs requis pour la coordination/l'agrégation de l'approvisionnement des petits exploitants Autre (veuillez préciser _____)
7.5	Quels facteurs vous inciteront à intégrer davantage d'agricultrices ou de petites agricultrices dans l'entreprise ? (SÉLECTIONNEZ TOUT CE QUI S'Y RAPPORTE)
	Accès au financement pour soutenir les stratégies d'intégration des femmes Fourniture externe (gouvernement ou donateur) d'assistance technique et d'autres soutiens qui intègrent les femmes Des services de transport et de logistique qui intègrent mieux les femmes Une offre plus importante d'agricultrices prêtes à signer des contrats Renforcement du soutien communautaire à la participation des femmes à l'agriculture commerciale Les agricultrices améliorent la productivité et les pratiques de gestion Les agricultrices adoptent les cultures dans lesquelles mon entreprise agricole opère Des agricultrices améliorent la qualité des récoltes Autre (veuillez préciser _____)
7.6	Quels facteurs vous inciteront à intégrer davantage de jeunes agriculteurs ou de petits exploitants dans l'entreprise ? (SÉLECTIONNEZ TOUT CE QUI S'Y RAPPORTE)
	Accès au financement pour soutenir les stratégies d'intégration des jeunes Fourniture externe (gouvernement ou donateur) d'assistance technique et d'autres soutiens qui intègrent les jeunes Des services de transport et de logistique qui intègrent mieux les jeunes Une offre plus importante de jeunes agriculteurs prêts à signer des contrats Soutien communautaire accru pour la participation des jeunes à l'agriculture commerciale Les jeunes agriculteurs améliorent la productivité et les pratiques de gestion Autre (veuillez préciser _____)
7.7	Quels sont les principaux obstacles à l'approvisionnement auprès des femmes ?
	Difficile de trouver des fournisseurs dirigés par des femmes Manque d'intérêt des petites productrices Les femmes produisent en plus petites quantités Les femmes ne participent pas aux groupes de producteurs auprès desquels nous nous approvisionnons Les femmes ne répondent pas à nos critères d'éligibilité (précisez) _____ Obstacles sociaux/culturels dans la communauté Autre (veuillez préciser _____)
7.8	Quels sont les principaux obstacles à l'approvisionnement auprès des jeunes ?
	Difficile de trouver des fournisseurs dirigés par des jeunes Manque d'intérêt des jeunes petits exploitants Les jeunes produisent en plus petites quantités Les jeunes ne font pas partie des groupes de producteurs auprès desquels nous nous approvisionnons Les jeunes ne répondent pas à nos critères d'admissibilité (précisez) _____ Obstacles sociaux/culturels dans la communauté Autre (veuillez préciser _____)
7.9	À qui votre entreprise vend-elle ?
	Fabricant/transformateur
	Exportateur direct
	Agrégateur
	Petit commerçant

	Autre (veuillez préciser)
7.10	Avez-vous un contrat avec vos clients ?
	Oui
	Non
7.11	À quels défis votre entreprise est-elle confrontée pour approvisionner les grandes entreprises ?
	Faible quantité produite
	La qualité ne répond pas aux normes
	Manque de connaissances/informations/formation
	L'informalité des affaires
	Manque de réseaux sociaux et d'opportunités de marketing
	Manque d'installations de stockage
	Pauvreté de temps/manque de mobilité
	Manque d'accès aux services financiers / non financiers
	Transport / Logistique
	Autre (veuillez préciser)
7.12	Y a-t-il l'une des activités suivantes auxquelles vous aimeriez participer, mais que vous n'êtes actuellement pas en mesure de faire :
	Agriculture/production
	Commerce
	Transformation
	Emballage
	Vente au détail
	Transport
	Autre (veuillez préciser)
7.13	Si oui, de quoi auriez-vous besoin pour pouvoir le faire?
	Soutien à l'achat de machines/accès aux nouvelles technologies
	Formation aux nouvelles techniques
	Accès aux infrastructures (routes, transports, etc.)
	Accès aux installations de stockage (froid)
	Accès à des intrants différents ou de meilleure qualité
	Introduction à de nouveaux marchés
	Autre (veuillez préciser)

8.0 Performances commerciales, banque et financement

8.1	Tenez-vous un dossier financier pour cette entreprise ?	
	Oui	Non
8.2	Quels types d'actifs possédez-vous dans le cadre de votre entreprise et quelle est la valeur totale ?	
	Actifs :	Valeur :
	Terrain/propriété	
	Immeubles	
	Équipement général (Matériel de bureau, mobilier, électroménager, etc.)	
	Équipements spécialisés (Machines de transformation/emballage, etc.)	
	Véhicules (voitures, camions, tracteurs, chariots élévateurs, motos, etc.)	
	Actifs financiers (espèces, comptes débiteurs, comptes de dépôt, chèques, actions, placements, dettes envers vous, etc.)	
	Inventaire	
Autre (précisez)		
8.3	Comment décririez-vous l'état actuel/l'étape de vie de votre entreprise ?	

	Démarrage		Croissance lente			Croissance rapide			Stable mature		ou		Décroissance
8.4	Quels sont les 3 principaux coûts pour votre entreprise ?												
	Loyer sur le terrain ou les bâtiments	Semences/plantes	Produits agrochimiques	Engrais	Fournitures	Équipement	Main-d'œuvre	Eau	Taxes	Transport	Autre (précisez)		
8.5	Avez-vous un compte bancaire que vous utilisez pour votre entreprise ?												
	Oui					Non							
8.6	Quelle est la principale façon dont vous financez votre entreprise ?												
	Épargne personnelle	Famille		Amies		Épargne coopérative/communautaire		Prêts d'institutions financières		Autre (précisez)			
8.7	Avez-vous déjà reçu un prêt ou une marge de crédit pour votre entreprise d'une banque ou d'une autre institution financière ?												
	Oui					Non							
8.9	Combien de prêts ou marges de crédit avez-vous reçus ?												
8.10	À combien s'élevait le dernier prêt ou marge de crédit que vous avez reçu ?												
8.11	Quel était le taux d'intérêt du prêt le plus récent ?												
8.12	Quelle banque ou institution financière vous a accordé le prêt le plus récent ?												
8.13	A quoi avez-vous utilisé le prêt le plus récent ?												
	Acheter des intrants/inventaires/biens à vendre	Acheter des immobilisations (p. ex. terrain, machines, équipement)		Expansion de l'entreprise		Dépenses personnelles/du ménage/frais de scolarité		Rembourser d'autres dettes		Autre (précisez)			
8.14	Avez-vous déjà demandé un prêt formel mais avez-vous été rejeté ?												
	Oui (8.15)					Non							
8.15	Pour quelle raison avez-vous été rejeté ?												
	Pas d'antécédents de crédit	Entreprise considérée comme risquée	N'a pas pu fournir les garanties requises	Pas assez de preuves d'un flux de trésorerie important		Montant demandé trop élevé	Montant demandé trop faible	Revenus/doncuments d'actifs insuffisants		Entreprise dont l'institution de financement n'a pas confiance	Demande incomplète		Autre (précisez)

8.16	Prévoyez-vous demander un prêt ou une marge de crédit auprès d'une banque ou d'une institution financière à l'avenir?					
	Oui			Non (passez à la section suivante)		
8.17	Dans combien de temps pensez-vous demander ce prêt?					
	Dans les 6 prochains mois	Dans la prochaine année	Dans les 2 prochaines années	Autre (précisez)		
8.18	Quel montant allez-vous demander ?					
8.19	Quel est le taux d'intérêt le plus élevé que vous seriez prêt à accepter pour ce montant ?					
8.20	Pourquoi voulez-vous obtenir un prêt ou une marge de crédit l'année prochaine?					
	Acheter des intrants/inventaires/biens à vendre	Acheter des immobilisations (p. ex. terrain, machines, équipement)	Expansion de l'entreprise	Dépenses personnelles/du ménage/frais de scolarité	Rembourser d'autres dettes	Autre (précisez)
8.21	Pourquoi ne voulez-vous pas obtenir un prêt ou une marge de crédit l'année prochaine?					
	Je ne sais pas à quoi l'utiliser	Je n'ai pas l'argent pour le rembourser	Je n'ai pas la garantie requise	Je n'ai pas le temps pour le processus de demande	Le coût ne vaudrait pas le rendement attendu	Autre (précisez)

9.0 Principaux défis

9.1	Quels sont les 3 principaux défis auxquels vous faites face dans votre entreprise ?						
	Concurrence du secteur informel	Incertitude financière	Incertitude due au COVID-19	Incertitude de la chaîne d'approvisionnement		Incertitude due au changement climatique/acteurs météorologiques	Autre (précisez)
9.2	Quels sont selon vous les 3 principaux défis de la chaîne de valeur du karité ?						
	Manque de financement	Manque de marché/d'acheteurs fiables	Transports coûteux ou indisponibles	Manque de main-d'œuvre qualifiée	Matières premières/intrants coûteux	Manque de connaissances pour cultiver des cultures commerciales	Autre (précisez)
9.3	<i>Selon vous, quels sont les 3 principaux défis auxquels les femmes sont confrontées dans la chaîne de valeur du karité ? (Hommes seulement)</i>						
	Manque d'enseignement technique	Manque de sources financières	Normes sociales restrictives	Restrictions politiques ou légales	Autre (précisez)		

9.4	<i>Quels sont les 3 principaux défis auxquels vous faites face en tant que femme dans la chaîne de valeur du karité ? (Femmes Seulement)</i>				
	Manque d'enseignement technique	Manque de sources financières	Normes sociales restrictives	Restrictions politiques ou légales	Autre (veuillez préciser)
9.5	À votre avis, quel pourcentage de petits agriculteurs dans la chaîne de valeur du karité sont des entreprises appartenant à des femmes ?				
9.6	Les responsabilités de gardien affectent-elles votre capacité à gérer votre entreprise ?				
	Oui			Non	
9.7	Selon vous, quels sont les 3 principaux défis auxquels les jeunes sont confrontées dans la chaîne de valeur du karité ?				
	Manque d'enseignement technique	Manque de sources financières	Normes sociales restrictives	Restrictions politiques ou légales	Autre (veuillez préciser)

Fin:

<i>Message de clôture : Merci d'avoir répondu au sondage. Le Groupe de la Banque mondiale apprécie grandement votre temps et votre soutien.</i>	
[STOP]	
COMMENTAIRES DE L'INTERVIEWEUR APRÈS L'ENTRETIEN: <i>Des problèmes se sont produits/circonstances extraordinaires qui pourraient influencer les résultats</i>	

Annexe 4 : Guide pour les discussions de groupe

(Exemple pour la chaîne de valeur du karité)

Consentement éclairé:

Au répondant: « Bonjour, je m'appelle [NOM DU MODÉRATEUR] de [NOM DE L'INSTITUTION]. Je modère cette discussion de groupe au nom du Groupe de la Banque mondiale pour identifier les opportunités d'emploi pour les femmes et les jeunes dans la chaîne de valeur du karité au Togo. Vous avez été sélectionné au hasard pour être inclus dans cette discussion de groupe. Nous vous poserons des questions sur votre expérience dans le secteur du karité. Cela comprendra des questions sur vos besoins, votre fonctionnement, vos contraintes, les aspects financiers ainsi que l'impact du COVID. Toutes les informations que vous fournissez qui peuvent vous identifier seront gardées strictement confidentielles par les parties réalisant cette étude, y compris les employés de la Banque mondiale, les employés de la société d'enquête et les chercheurs.

Votre participation est volontaire, et vous pouvez choisir de partir à tout moment ou de parler très peu. En d'autres termes, vous avez la possibilité de ne pas participer, et il n'y aura aucune conséquence de la non-participation. Nous prévoyons d'enregistrer la discussion pour garantir l'exactitude, et vous êtes libre de demander que l'enregistrement soit interrompu à tout moment. De plus, il n'y a pas de risques et d'avantages directs. Bien que votre participation puisse profiter à d'autres membres de la communauté comme vous. Veuillez noter que même si nous prendrons toutes les précautions pour maintenir la confidentialité des données, la nature de discussion de groupe nous empêche de garantir la confidentialité. Nous voulons rappeler aux participants de respecter la vie privée des autres participants et de ne pas répéter ce qui est dit dans le groupe de discussion aux autres. La discussion ne prendra pas plus de 2 heures. Vous pouvez contacter [NOM DU COORDONNATEUR DE L'ENQUÊTE] au numéro de téléphone [NUMÉRO DE TÉLÉPHONE] si vous avez des questions, des préoccupations ou des plaintes concernant l'étude ou vos droits en tant que participant.

Seriez-vous prêt à participer? Si oui, veuillez remplir la fiche d'information du participant. En remplissant le formulaire, vous acceptez de maintenir la confidentialité des informations discutées par tous les participants et chercheurs lors de la session de groupe de discussion

Nous recueillerons les informations suivantes auprès de chaque participant avant de commencer la discussion:

- Nom
- Genre
- Âge (approximatif)
- Zone dans laquelle ils vivent
- Emploi (rôle, entreprise)
- Le plus haut niveau d'éducation

DG avec des jeunes

Question principale	Sous-question	Réponse
Quelle est la situation de l'emploi dans la filière karité au Togo?	La demande d'emploi et l'offre sont-elles équilibrées?	
	Qu'est-ce qui est considéré comme de bons emplois dans la chaîne de valeur? Cela diffère-t-il des autres régions ?	
	Pensez-vous que la filière karité est désirable en termes d'emplois?	
	Pouvez-vous me parler des personnes travaillant dans la chaîne de valeur du karité au Togo qui ont réussi? Expliquez pourquoi vous pensez qu'ils ont réussi	
	Pourquoi avez-vous décidé de travailler dans l'industrie du karité?	
	Pensez-vous qu'il existe suffisamment d'établissements d'enseignement disponibles pour se former aux métiers du karité?	
	Est-il facile en tant que jeune de trouver un emploi en général?	
	Est-il facile en tant que jeune de trouver un emploi dans la chaîne de valeur du karité?	
Quelles sont vos aspirations pour votre entreprise?	Êtes-vous satisfait de la taille et de la rentabilité actuelles de votre entreprise/entreprise/ferme? Quels sont les autres facteurs qui contribuent à votre satisfaction à l'égard de l'entreprise ?	
	Avez-vous l'intention de développer votre entreprise dans les cinq prochaines années?	
	Quel est votre objectif à long terme pour votre entreprise - auquel pensez-vous dans 10 ans?	
Quelles sont certaines de vos principales contraintes lorsque vous faites des affaires?	Quels sont les défis que vous rencontrez au quotidien dans votre travail / votre entreprise?	
	Quels sont les principaux risques affectant les activités/revenus de votre entreprise/exploitation agricole/entreprise?	
	Quelles stratégies avez-vous mises en œuvre pour surmonter ces risques? Quels sont les effets de telles stratégies?	
	Quels sont les principaux obstacles à la génération de revenus dans la chaîne de valeur du karité?	
	Existe-t-il des lois ou des réglementations qui vous empêchent de faire/développer votre entreprise?	

	Avez-vous l'impression que vous ou un certain groupe social êtes socialement restreint, par ex. par les normes sociales dans la conduite de votre entreprise? Si oui, quelles sont ces restrictions et comment sont-elles exprimées?	
	Quels sont les défis que vous rencontrez en raison de votre âge?	
De quelles ressources monétaires et autres aviez-vous besoin pour démarrer votre entreprise?	Y avait-il un soutien financier disponible, par ex. institutions financières au cas où vous en auriez besoin pour démarrer votre entreprise?	
	Où avez-vous trouvé l'argent pour démarrer votre entreprise?	
	Avez-vous des prêts bancaires? /Avez-vous eu des prêts bancaire	
	Quelles ont été les principales difficultés que vous avez rencontrées pour obtenir le prêt?	
	En dehors des ressources financières, quelles sont les autres ressources dont vous avez eu besoin pour démarrer votre entreprise ?	
De quelles ressources avez-vous besoin pour gérer vos entreprises?	Quels sont les trois principaux intrants nécessaires à cette entreprise/ferme/ pour fournir son principal service/produit?	
	Quels sont vos principaux fournisseurs?	
	Est-il facile pour vous d'avoir accès aux principaux intrants dont vous avez besoin pour gérer votre entreprise?	
	Quels sont les plus grands défis pour accéder aux intrants?	
	Au cours de la dernière année, avez-vous eu des problèmes avec vos fournisseurs? S'il vous plaît, expliquez	
	Avez-vous quelque chose à ajouter sur les autres ressources telles que l'eau, la terre, la main d'œuvre dans le cas de la production ?	
Votre entreprise/ferme/ fait-elle partie d'associations commerciales/industrielles, de coopératives ou de groupes d'épargne?	A quelles organisations appartenez-vous?	
	Existe-t-il une organisation spécifique pour les jeunes entrepreneurs?	
	Ces organisations ont-elles eu un impact positif sur la performance de votre entreprise/exploitation? Comment?	
Avez-vous des employés pour votre entreprise?	Combien de? A quelles conditions sont-ils embauchés? (Par exemple, rémunéré, non rémunéré, à temps partiel, etc.)	
	Pensez-vous que vous avez besoin de plus de travailleurs pour gérer votre entreprise?	

	Avez-vous du mal à trouver des personnes bonnes/compétentes? Si oui, quelles sont les compétences qui manquent?	
	Quel est le plus haut niveau d'éducation ou d'éducation technique que vos travailleurs ont atteint?	
Connaissez-vous des projets ou programmes d'accompagnement d'entreprises comme la vôtre (formations, apprentissages, financement, création d'emplois, tutorat, facilitation d'accès au marché, etc.)?	Dans quelle mesure ces programmes ont-ils été couronnés de succès? Pourquoi?	
	Avez-vous de l'expérience avec des programmes et des programmes d'emploi publics/sociaux? Parlez nous de votre expérience.	
	De quelles formations ou compétences avez-vous besoin pour vous permettre de participer à des activités à plus forte valeur ajoutée dans les chaînes de valeur sélectionnées?	
	Existe-t-il des initiatives et des services gouvernementaux qui pourraient vous aider à répondre à vos besoins? S'il vous plaît, expliquez	

DG avec des femmes

Question principale	Sous-question	Réponse
Quelle est la situation de l'emploi dans la filière karité au Togo?	La demande d'emploi et l'offre sont-elles équilibrées?	
	Quels sont les bons emplois dans la chaîne de valeur? Est-ce différent des autres régions?	
	Pensez-vous que la filière karité est désirable en termes d'emplois?	
	Pouvez-vous me parler des personnes travaillant dans la chaîne de valeur du karité au Togo qui ont réussi? Expliquez pourquoi vous pensez qu'ils ont réussi.	
	Pourquoi avez-vous décidé de travailler dans l'industrie du karité?	
	Pensez-vous qu'il existe suffisamment d'établissements d'enseignement disponibles pour se former aux métiers du karité?	
	Est-ce facile en tant que femme de trouver un travail en général ?	
	Est-il facile en tant que femme de trouver un emploi dans la chaîne de valeur du karité?	
Quelles sont vos aspirations pour votre entreprise?	Êtes-vous satisfait de la taille et de la rentabilité actuelles de votre entreprise/entreprise/ferme	
	Avez-vous l'intention de développer votre entreprise dans les cinq prochaines années?	

	Quel est votre objectif à long terme pour votre entreprise - auquel pensez-vous dans 10 ans?	
Quelles sont certaines de vos principales contraintes lorsque vous faites des affaires?	Quels sont les défis quotidiens auxquels vous faites face dans votre entreprise	
	Quels sont les principaux risques affectant les activités/revenus de votre entreprise/exploitation agricole/entreprise?	
	Quelles stratégies avez-vous mises en œuvre pour surmonter ces risques? Quels sont les effets de telles stratégies?	
	Quels sont les principaux obstacles à la génération de revenus dans la chaîne de valeur du karité?	
	Existe-t-il des lois ou des réglementations qui vous empêchent de faire/développer votre entreprise?	
	Avez-vous l'impression que vous ou un certain groupe social êtes socialement restreint, par ex. par les normes sociales dans la conduite de votre entreprise? Si oui, quelles sont ces restrictions et comment sont-elles exprimées?	
	Quels sont les défis que vous rencontrez en raison de votre âge?	
De quelles ressources monétaires et autres aviez-vous besoin pour démarrer votre entreprise?	Y avait-il un soutien financier disponible, par ex. institutions financières au cas où vous en auriez besoin pour démarrer votre entreprise?	
	Où avez-vous trouvé l'argent pour démarrer votre entreprise?	
	Avez-vous des prêts bancaires? /Avez-vous eu des prêts bancaires?	
	Quelles ont été les principales difficultés que vous avez rencontrées pour obtenir le prêt?	
De quelles ressources avez-vous besoin pour gérer vos entreprises?	Quels sont les trois principaux intrants nécessaires à cette entreprise/ferme/entreprise pour fournir son principal service/produit?	
	Quels sont vos principaux fournisseurs?	
	Est-il facile pour vous d'avoir accès aux principaux intrants dont vous avez besoin pour gérer votre entreprise?	
	Quels sont les plus grands défis pour accéder aux intrants?	
	Au cours de la dernière année, avez-vous eu des problèmes avec vos fournisseurs? S'il vous plaît, expliquez.	
Votre entreprise/ferme/entreprise fait-elle partie	A quelles organisations appartenez-vous?	
	Existe-t-il une organisation spécifique pour les femmes entrepreneures dans la chaîne de valeur du karité?	

d'associations commerciales/industrielles, de coopératives ou de groupes d'épargne?	Ces organisations ont-elles eu un impact positif sur la performance de votre entreprise/exploitation? Comment?	
Avez-vous des employés pour votre entreprise?	Combien de? A quelles conditions sont-ils embauchés? (Par exemple, rémunéré, non rémunéré, à temps partiel, etc.)	
	Pensez-vous que vous avez besoin de plus de travailleurs pour gérer votre entreprise?	
	Avez-vous du mal à trouver des personnes bonnes/compétentes? Si oui, quelles sont les compétences qui manquent?	
	Quel est le plus haut niveau d'éducation ou d'éducation technique que vos travailleurs ont atteint?	
Connaissez-vous des projets ou programmes d'accompagnement d'entreprises comme la vôtre (formations, apprentissages, financement, création d'emplois, tutorat, facilitation d'accès au marché, etc.)?	Dans quelle mesure ces programmes ont-ils été couronnés de succès? Pourquoi?	
	Avez-vous de l'expérience avec des programmes et des programmes d'emploi publics/sociaux? Parlez-nous de votre expérience.	
	De quelles formations ou compétences avez-vous besoin pour vous permettre de participer à des activités à plus forte valeur ajoutée dans les chaînes de valeur sélectionnées?	
	Existe-t-il des initiatives et des services gouvernementaux qui pourraient vous aider à répondre à vos besoins? S'il vous plaît, expliquez	

Annexe 5 : Guide pour les entretiens avec les parties prenantes

(Exemple pour la chaîne de valeur du karité)

Guide d'entretien pour mener des entretiens avec les principales parties prenantes.

Informations d'arrière-plan:

Nom de l'enquêteur:	
Nom de l'enregistreur	
Date:	
Nom du répondant:	
Organisation:	
Rôle:	

Questions préliminaires:

Connaissez-vous les défis auxquels les femmes et les jeunes sont confrontés dans les secteurs agricoles au Togo?

Connaissez-vous la chaîne de valeur du karité au Togo?

QUESTIONS GENERALES:

Question principale	Sous-question	Réponse
Quelle est la situation de l'emploi dans cette région?	Dans quels secteurs ou industries les gens travaillent-ils? Selon vous, quels sont les secteurs qui ont les entreprises les plus performantes?	
	Pensez-vous que la chaîne de valeur du karité est perçue comme souhaitable en termes d'emplois dans cette région?	
	Au sein de la chaîne de valeur du karité, quels types d'emplois sont perçus comme les plus souhaitables? Pourquoi?	
	Dans cette communauté/région, existe-t-il des activités ou des emplois au sein de la chaîne de valeur du karité restreints ou accessibles uniquement à certaines personnes?	
Quelle est la situation de l'emploi des femmes dans cette région?	Quels types d'emplois les femmes occupent-elles dans cette région	
	Quels sont, selon vous, les principaux obstacles/contraintes pour les femmes à participer et à réussir dans la chaîne de valeur du karité ?	

Quelle est la situation de l'emploi pour les jeunes dans cette région?	Quels types d'emplois les jeunes occupent-ils dans cette région?	
Quels types d'emplois les femmes occupent-elles dans la chaîne de valeur du karité?	Quels sont, selon vous, les principaux obstacles/contraintes pour les femmes à participer et à réussir dans la chaîne de valeur du karité?	
Quels types d'emplois les jeunes occupent-ils dans la chaîne de valeur du karité?	Quels sont, selon vous, les principaux obstacles/contraintes pour que les jeunes participent et réussissent dans la chaîne de valeur du karité ?	

QUESTIONS SPÉCIFIQUES AU GOUVERNEMENT LOCAL:

Question principale	Sous-question	Réponse
Comment voyez-vous l'évolution du secteur agricole au Togo dans le temps?	Voyez-vous la chaîne de valeur du karité suivre la même tendance? Quelle est votre perception des opportunités dans la chaîne de valeur du karité aujourd'hui et dans le futur?	
Compte tenu de votre statut particulier de travail au sein du gouvernement et de leadership dans certains domaines, quel est selon vous le rôle [du gouvernement local] dans l'amélioration de la situation socio-économique des membres de la communauté/dans la région ?	Que devrait faire [le gouvernement local] pour améliorer les gens qui font des affaires dans ce secteur?	
Existe-t-il une banque et/ou une caisse d'épargne à proximité de votre commune?	Veillez décrire l'expérience d'accès au financement dans votre communauté?	
Quels types d'organisations, de réseaux ou de coopératives existe-t-il dans la communauté/région?	À votre connaissance, l'une de ces organisations se concentre-t-elle actuellement sur la promotion de la chaîne de valeur du karité?	
	Quel type d'accompagnement proposent-ils?	
Pouvez-vous me dire à qui et où les gens de cette communauté/région vendent habituellement leurs produits ou services?	Vers le marché national ou vers les marchés internationaux?	
Connaissez-vous un projet ou un programme aidant les gens à obtenir de	Existe-t-il des programmes ou des projets spécifiques destinés aux femmes pour accroître l'inclusion et l'emploi?	

meilleurs emplois, revenus ou développement d'entreprise dans cette communauté/région? De quel genre de programmes ou de projets s'agit-il?	Élaborer (institution, type d'aide apportée, nombre de bénéficiaires, etc.	
	Existe-t-il des programmes ou des projets spécifiques destinés aux jeunes pour accroître l'inclusion et l'emploi?	
	Pensez-vous/avez-vous entendu si ceux-ci ont été couronnés de succès? Pourquoi?	
	Pouvez-vous en penser, peut-être pas dans cette communauté mais ailleurs, qui ont été efficaces?	
	Expliquez le type de programme/projet qu'ils aimeraient voir pour (i) les femmes (ii) les jeunes	
Existe-t-il des initiatives politiques, des réglementations ou des programmes gouvernementaux prévus ou en cours qui encouragent la participation des femmes et des jeunes à la chaîne de valeur du karité?	Existe-t-il des réglementations qui empêchent les femmes et les jeunes de participer à la chaîne de valeur du karité?	
	Quelles politiques ou réglementations gouvernementales peuvent améliorer la participation des femmes et des jeunes aux chaînes de valeur?	
	Quelles lois ou réglementations formelles sont nécessaires pour promouvoir la création d'emplois durables pour la population cible ?	
Quelles sont les principales contraintes qui empêchent une intégration plus poussée de la chaîne de valeur pour les femmes et les jeunes et des opportunités d'emploi de meilleure qualité?	Selon vous, quels sont les plus grands défis auxquels les femmes et les jeunes sont confrontés dans la chaîne de valeur du karité?	
	Selon vous, quels sont les plus grands défis auxquels la chaîne de valeur du karité dans son ensemble est confrontée?	
	Selon vous, quelles sont les meilleures opportunités pour intégrer les femmes dans la chaîne de valeur du karité?	
	Selon vous, quelles sont les meilleures opportunités pour intégrer les jeunes dans la chaîne de valeur du karité?	

QUESTIONS SPÉCIFIQUES AUX ONG:

Question principale	Sous-question	Réponse
Veuillez décrire l'implication de l'ONG dans cette région.	Quelle est la mission de l'ONG dans cette communauté/région	
	Quel type de soutien cette ONG fournit-elle dans cette communauté/région?	

	Existe-t-il d'autres ONG similaires dans cette communauté/région?	
	Depuis combien d'années travaillez-vous dans cette communauté/région?	
	Y a-t-il des interventions et du soutien de l'ONG qui semblent plus utiles ou avec de meilleurs résultats? Pourquoi?	
	Pouvez-vous décrire le profil de vos bénéficiaires? (Individus: âge, profession, sexe; petite entreprise : activité, etc.)	
Quels sont les principaux défis pour la population et pour l'ONG?	Quels sont les principaux défis, notamment en termes d'emploi et de moyens de subsistance?	
	Quels sont les principaux défis pour les femmes?	
	Quels sont les principaux défis pour les jeunes?	
	Quels sont les principaux défis de l'ONG travaillant dans cette communauté/région?	
	Quels sont les principaux défis de l'ONG travaillant dans la chaîne de valeur du karité?	
Quelles sont les principales contraintes qui empêchent une intégration plus poussée de la chaîne de valeur pour les femmes et les jeunes et des opportunités d'emploi de meilleure qualité?	Selon vous, quels sont les plus grands défis auxquels les femmes et les jeunes sont confrontés dans la chaîne de valeur du karité?	
	Selon vous, quels sont les plus grands défis auxquels la chaîne de valeur du karité dans son ensemble est confrontée?	
	Selon vous, quelles sont les meilleures opportunités pour intégrer les femmes dans la chaîne de valeur du karité?	
	Selon vous, quelles sont les meilleures opportunités pour intégrer les jeunes dans la chaîne de valeur du karité?	
Connaissez-vous un projet ou un programme [fourni par l'État ou d'autres partenaires] aidant les gens à obtenir de meilleurs emplois, revenus	De quels types de programmes ou de projets s'agit-il?	

ou développement d'entreprise dans cette communauté/régions?		
Connaissez-vous des initiatives politiques, des réglementations ou des programmes gouvernementaux prévus ou en cours qui encouragent la participation des femmes et des jeunes à la chaîne de valeur du karité?	Selon vous, quelles sont les meilleures opportunités pour promouvoir les femmes et les jeunes dans la chaîne de valeur du karité?	
	Quelles politiques ou réglementations gouvernementales peuvent améliorer la participation des femmes et des jeunes aux chaînes de valeur?	
	Quelles lois ou réglementations formelles sont nécessaires pour promouvoir la création d'emplois durables pour la population cible?	

QUESTIONS SPÉCIFIQUES AUX ASSOCIATIONS COMMERCIALES/INDUSTRIELLES, CHAMBRE DE COMMERCE, COOPÉRATIVES, ETC.:

Question principale	Sous-question	Réponse
Veuillez décrire les associations commerciales/industrielles, les chambres de commerce, les coopératives, etc.	Quelle est la mission de l'organisation dans cette communauté/région?	
	Depuis combien d'années travaillez-vous dans cette communauté/région?	
	Quel est l'objectif à long terme de l'organisation (10 ans)?	
Quel type de soutien cette organisation offre-t-elle?	Depuis combien de temps apportez-vous un soutien à cette région/communauté?	
	Veuillez fournir des exemples de soutien fourni par l'organisation	
	Parmi vos interventions et soutiens, lesquels vous ont semblé les plus utiles ou ayant les meilleurs résultats dans la promotion de la chaîne de valeur du karité? Pourquoi?	
	L'organisation apporte-t-elle un soutien spécifique aux femmes? A la jeunesse? En quoi consiste cet accompagnement?	
Quelles sont les conditions pour faire partie de votre organisation?	Certaines de vos activités sont-elles restreintes ou accessibles uniquement à certaines personnes/entreprises/fermes? Pourquoi?	
Quels sont les principaux défis de l'organisation travaillant dans cette communauté/région?	Quels sont les principaux défis de l'organisation travaillant dans la chaîne de valeur du karité?	
	De quels types de programmes ou de projets s'agit-il?	

<p>Connaissez-vous un projet ou un programme [fourni par l'État ou d'autres partenaires] aidant les gens à obtenir de meilleurs emplois, revenus ou développement d'entreprise dans cette communauté/régions?</p>	<p>Quels types de politiques ou de réglementations pourraient être mis en œuvre pour aider les personnes faisant des affaires dans cette communauté/région – en particulier dans la chaîne de valeur du karité?</p>	
<p>Selon vous, quelles sont les meilleures opportunités pour intégrer les femmes dans la chaîne de valeur du karité?</p>		
<p>Selon vous, quelles sont les meilleures opportunités pour intégrer les jeunes dans la chaîne de valeur du karité?</p>		

Annexe 6 : Détails supplémentaires sur la méthodologie de la Phase 2

(i) Enquête

L'approche de collecte de données quantitatives a impliqué la collecte de données via une enquête auprès des petits exploitants agricoles et des TPME. L'enquête a servi d'outil pour collecter des données standard auprès d'un éventail d'acteurs de la chaîne de valeur afin d'avoir une bonne compréhension des différentes activités réalisées le long de la chaîne de valeur et de la mesure dans laquelle les jeunes et les femmes sont impliqués. En outre, la collecte de données quantitatives visait à recueillir des données concernant la nature des pratiques agricoles, l'utilisation d'intrants et de technologies d'amélioration de la productivité, l'accès aux services de vulgarisation ainsi que les infrastructures de post-manutention et de stockage. Les liens avec les autres acteurs de la chaîne de valeur ont également été explorés. L'objectif était de recueillir des données sur l'implication des jeunes et des femmes dans la production, la transformation et la commercialisation du karité, du piment rouge et du gingembre, ainsi que sur les obstacles qui entravent leur participation.

La taille de l'échantillon requis pour l'enquête a été calculée à l'aide de l'équation suivante

$$n_s = \frac{Def f * (z^2) * p(1-p) / e^2}{1 + \left(z^2 * \frac{p(1-p)}{e^2 N} \right)}, \text{ où}$$

Parameters	Remarks
	Taille de l'échantillon
$z = 1.96$	Statistique correspondant au niveau de confiance (1,96 pour un intervalle de confiance de 95 %)
$Def f = 1$	L'effet de la conception ne sera présent que dans la méthode d'échantillonnage en grappes, qui n'est pas prévue dans ce travail
$P = 50$ percent	Pour certains indicateurs de résultats clés à mesurer dans l'enquête, nous avons retenu la mesure prudente de 50 %.
e	Marge d'erreur (2 %, 2,5 %, 3 %, 5 %)
N	Estimation du nombre total de ménages impliqués dans l'agriculture.

L'échantillon de l'enquête a été divisé entre les petits exploitants agricoles et les TPME. Les TPME comprennent des entreprises de production, des agrégateurs, des commerçants, des transformateurs, des sociétés de logistique, et des distributeurs/détaillants. le long des chaînes de valeur sélectionnées. Compte tenu de l'importance des petits exploitants agricoles pour l'économie et du rôle qu'ils jouent dans les chaînes de valeur du karité, la répartition entre les petits exploitants agricoles et les TPME était d'environ 80/20. Une technique d'échantillonnage stratifiée a été utilisée pour l'échantillonnage des petits exploitants agricoles, où la stratification était basée sur la région et les caractéristiques démographiques. Pour les TPME, une méthode d'échantillonnage en boule de neige a été utilisée pour sélectionner les participants à l'enquête.

L'échantillon final des petits exploitants agricoles et des TPME interrogés a été réparti comme suit par âge et par genre :

Genre	Petits exploitants agricoles			TPME		
	Karité	Gingembre	Piment rouge	Karité	Gingembre	Piment rouge
Femmes	72	46	41	6	14	17
Homme	7	40	38	15	6	7
Total	79	86	79	21	20	24
Âge	Karité	Gingembre	Piment rouge	Karité	Gingembre	Piment rouge
Jeunes (moins de 35 ans)	12	18	30	8	7	14
Plus de 35 ans	67	68	39	13	13	10
Total	79	86	79	21	20	24

(ii) Entretiens avec les principales parties prenantes

Des entretiens d'informateurs clés ont été menés avec des acteurs institutionnels, des régulateurs, des décideurs politiques et des partenaires de développement impliqués dans les chaînes de valeur et l'emploi des femmes et des jeunes. Cette démarche a suivi une méthode de boule de neige, dans laquelle l'équipe a identifié une première série de personnes à interviewer, puis d'autres personnes à interviewer au cours de leurs discussions avec la première série de personnes. Il s'agit d'une stratégie globale par rapport à la fixation de l'échantillon de personnes pour les entretiens avec interlocuteurs clés, qui pourrait limiter le nombre de personnes approchées en raison de la liste préfinalisée de personnes. De cette façon, l'équipe disposait de données provenant d'un échantillon plus complet de personnes ayant été impliquées sur le terrain.

Un guide de discussion a été utilisé pour s'assurer que tous les sujets nécessaires soient couverts. Les entretiens semi-structurés favorisent la communication dans les deux sens et permettent d'avoir une bonne compréhension des raisons des réponses et de recueillir des données détaillées sur des sujets spécifiques à étudier. Le guide était suffisamment souple pour encourager la discussion à se développer organiquement au cours des entretiens. Cela permet d'obtenir les connaissances les plus précises et les plus utiles.

Les parties prenantes suivantes ont participé aux entretiens avec les informateurs clés :

Type de partie prenante	Parties prenantes
Organismes gouvernementaux	DFV : Direction des Filières Végétales
	DPV : Direction de la Protection des Végétaux
	ITRA : Institut Togolais de Recherche Agronomique
	ICAT : Institut de Conseil et d'Appui Agricole
	ANPE : Agence Nationale pour l'emploi
	ANADEB : Agence Nationale d'Appui au Développement à la Base
	ANPGF : Agence Nationale de Promotion et de Garantie de Financement
Ministère de l'agriculture, de l'élevage et du développement rural	

	DSID : Direction des Statistiques, de l'Informatique et de la Documentation
	INSEED : Institut National de la Statistique et des Études Économiques et Démographiques
	DEFDOPA : Direction de la Formation, de la Diffusion des Techniques et des Organisations Professionnelles Agricoles
	DSID : Direction des Statistiques, de l'Informatique et de la Documentation
	CPCAT : Conseil Permanent des Chambres d'Agriculture du Togo
	DPPSE : Division chargée des politiques, études et prospectives
	FENOMAT : Fédération Nationale des Organisations Maraichères du Togo
Organisations internationales de développement	FAO : Organisation des Nations-Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
	GIZ : Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
	PNUD : Programme des Nations-Unies pour le Développement
Projets et programmes de soutien	PRODAK : Projet de Durabilité et de renforcement des capacités commerciales de l'Anacarde et du Karité
	FAIEJ : Fonds d'Appui aux Initiatives Économiques des Jeunes
	CIFKAT : Conseil interprofessionnel de la filière karité du Togo
	FIKATO-COOP CA : la Fédération inclusive de la filière karité du Togo
	ANALK : l'Association nationale des acheteurs locaux de karité
	ANEKTO : l'Association nationale des exportateurs de karité du Togo
	PAEIJ-SP : Projet d'Appui à l'Employabilité et à l'insertion des jeunes dans les secteurs porteurs
	MIFA SA : Mécanisme Incitatif de Financement Agricole Fondé sur le Partage de Risques
	REJEPPAT : Réseau des jeunes producteurs professionnels agricoles du Togo
	CTOP : Coordination Togolaise des Organisations Paysannes et de Producteurs Agricoles
	CAIGA : Centrale D'approvisionnement Et De Gestion Des Intrants Agricoles

(iii) Discussions de groupe

Des discussions de groupe (DG) ont été planifiées avec des agricultrices, des jeunes, des TPME et d'autres acteurs clés de la chaîne de valeur afin de recueillir des informations qualitatives auprès des acteurs concernés dans les chaînes de valeur sélectionnées. Il est important d'avoir une bonne compréhension des défis auxquels les femmes et les jeunes sont actuellement confrontés dans l'intégration des chaînes de valeur d'une manière plus granulaire afin d'identifier les points critiques qui doivent être abordés au niveau de l'exploitation/de l'entreprise pour une meilleure intégration dans les chaînes de valeur. Cela a également permis d'enrichir la qualité de l'analyse en donnant un aperçu des contraintes uniques auxquelles les femmes cibles peuvent être confrontées et en fournissant le point de vue des parties prenantes sur les interventions pilotes potentielles.

L'équipe d'A2F a recueilli des données qualitatives auprès des jeunes et des femmes acteurs de la chaîne de valeur avec l'objectif d'avoir une bonne compréhension :

- les principaux défis, besoins et opportunités dans l'accès aux activités génératrices de revenus au sein des chaînes de valeur,
- les ressources clés à leur disposition et les niveaux actuels de participation dans les chaînes de valeur, y compris leur accès aux différentes étapes des chaînes de valeur, les critères d'emploi dans les différentes étapes des chaînes de valeur,

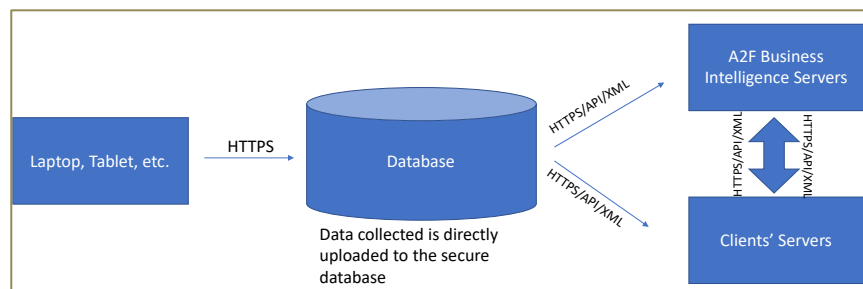
- les stéréotypes qui entravent leur inclusion, les défis auxquels les femmes sont confrontées aux niveaux individuel, familial et communautaire
- les opportunités d'emploi et d'implication dans les chaînes de valeur perçues,
- perception des cadres institutionnels et structurels existants,
- expérience de toute initiative gouvernementale ou non gouvernementale de création d'emplois.

La répartition des discussions de groupes organisées est présentée ci-dessous :

	Karité		Gingembre		Piment rouge	
	Jeunes	Femmes	Jeunes	Femmes	Jeunes	Femmes
Production	1	1	1	1	1	1
Transformation	1	1	1	1	1	1
Commerce	1	1	1	1	0	0
Total	3	3	3	3	2	2

(iv) Gestion Du Contrôle Qualité

Les données ont été collectées et stockées en utilisant HTTP sécurisé. Un diagramme de l'architecture utilisée est présenté ci-dessous. Une fois collectées, les données ont été stockées instantanément dans la base de données sécurisée de l'application Web. L'accès à la base de données était seulement possible en utilisant une connexion sécurisée via une interface XML/API. L'équipe s'est assuré que tous les points d'accès aux données étaient protégés par mot de passe. L'accès aux données n'a été accordé qu'aux personnes en charge de l'assurance et de la gestion de la qualité afin de limiter le risque de perdre des données ou de divulguer des informations sensibles. Le processus de transmission sécurisée de ces données électroniques aux systèmes d'A2F a été mis en évidence lors de la formation.



Tout au long du processus de travail sur le terrain, des contrôles de qualité sur site et hors site ont été effectués. Les premiers entretiens ont été menés sous le contrôle des superviseurs. Des contrôles de qualité ont ensuite été effectués à plusieurs niveaux. Tout d'abord, les modèles de saut et la validation logique ont été intégrés au système CAPI pour garantir que les réponses hors plage soient interdites et qu'un codage approprié soit mis en œuvre. Deuxièmement, au fur et à mesure que les entretiens terminés ont été soumis par les enquêteurs, un superviseur de la société d'enquête locale (Winiga Consulting) a vérifié l'entretien terminé pour garantir l'exactitude de chaque questionnaire rempli et pour vérifier l'exactitude des réponses, ainsi que les informations manquantes et incorrectes. Un superviseur a également examiné les coordonnées GPS saisies pour s'assurer que les informations recueillies étaient exactes et complètes. Une fois approuvé par la société de sondage locale, l'entretien a été revu par un

superviseur de A2F. Toute incohérence ou erreur apparente a été signalée dans le système CAPI et renvoyée au superviseur pour effectuer les rappels et apporter les corrections nécessaires.

Des contrôles de qualité continus et aléatoires ont été effectués pour s'assurer que la qualité des données n'a en aucun cas été compromise. Des contrôles a posteriori ont été effectués sur 10 % de l'échantillon. A2F Consulting a sélectionné au hasard un certain nombre de répondants dans toutes les régions et vérifié par téléphone que les entretiens ont bien eu lieu. Sur place, les superviseurs de terrain ont effectué des visites aléatoires inopinées dans les entreprises où ils accompagnaient les enquêteurs tout en menant les entretiens. Il s'agissait de documenter si les enquêteurs engageaient les répondants de manière appropriée et enregistraient les données avec précision.

Liste de contrôle de la qualité pour les visites de contrôle

Situation	Oui/ Non
L'enquête a-t-elle été menée auprès du bon répondant?	
L'enquêteur s'est-il présenté correctement ainsi que le projet ?	
Ont-ils correctement enregistré les informations sur l'entreprise et le répondant ?	
L'enquêteur a-t-il interrogé la bonne personne de l'entreprise ?	
L'enquêteur a-t-il pratiqué une technique d'entretien appropriée pendant l'entretien ?	
L'enquêteur était-il patient pour répondre aux questions des répondants ?	
L'enquêteur a-t-il utilisé un langage corporel culturellement approprié ?	
L'enquêteur a-t-il posé des questions suggestives qui auraient pu influencer les réponses du répondant ?	
L'enquêteur a-t-il lu les questions exactement telles qu'elles étaient écrites (et a-t-il reformulé par la suite, si nécessaire) ?	
L'enquêteur a-t-il remercié le(s) répondant(s) à la fin de l'enquête ?	

De plus, l'équipe A2F a également effectué des contrôles qualité hors site. La stratégie a impliqué une approche à deux volets, consistant en des procédures ex ante et ex post. La stratégie ex ante comprenait des chaînes logiques et des clauses conditionnelles intégrées au logiciel programmé qui garantissaient que les réponses appropriées avaient été saisies par les enquêteurs sur le terrain. Ainsi, le logiciel rejetait les réponses qui n'étaient pas appropriées dans des contextes spécifiques et invitait les enquêteurs à saisir de nouvelles données acceptables. La stratégie ex post comprenait des contrôles électroniques de la qualité des données. Cela a impliqué des vérifications pour valider la logique de l'enquête et la performance des enquêteurs comme indiqué dans le tableau suivant. La qualité des données ex post a été effectuée de manière continue et quotidienne. Tous les modèles ou problèmes spécifiques qui sont survenus ont immédiatement été signalés aux superviseurs et aux enquêteurs afin que des erreurs similaires puissent être évitées lors des prochains futurs.

Procédures de qualité des données ex-post

Contrôles logiques de l'enquête	Contrôles des énumérateurs
Vérifier que tous les entretiens sont terminés	Vérifiez le pourcentage de « ne sait pas » et de « refus »

Vérifier qu'il n'y a pas d'observations en double	Vérifier le pourcentage de valeurs manquantes
Vérifiez que toutes les enquêtes ont un consentement éclairé	Vérifier le pourcentage de refus d'enquête
Vérifier que certaines variables n'ont pas de valeurs manquantes	Vérifiez le nombre de sondages par jour
Vérifier les violations/incohérences de la logique de l'enquête	Vérifier la durée moyenne des entretiens
Vérifier les valeurs aberrantes, les modèles	Vérifier les différences systémiques dans les réponses
Vérifier que l'enquête s'inscrit dans le champ de l'enquête (c'est-à-dire que les quotas d'échantillonnage sont respectés)	Check the time duration of key questions

Enfin, en plus d'effectuer des analyses fréquentes (par exemple, statistiques récapitulatives, valeurs aberrantes, visualisations, détection d'anomalies) pour signaler toute erreur ou valeur aberrante, l'équipe a développé un fichier de nettoyage STATA pour effectuer une vérification quotidienne automatisée des erreurs et un contrôle de la qualité des données collectées. Toutes les données collectées sur tablettes ont été téléchargées quotidiennement sur un serveur permettant une révision et un suivi à distance par A2F. L'équipe de A2F a fourni des rapports d'avancement hebdomadaires à la Banque mondiale sur l'avancement de l'enquête, les problèmes rencontrés et les plans d'atténuation, et les implications sur le calendrier.