



ETD (Entreprises Territoires et Développement) Lomé TOGO

Promotion de chaînes de valeurs
agroalimentaires au Togo et au Bénin : cas
des ESOP (Entreprises de Services et
Organisations de Producteurs)



SMEs « ESOP » APPROACH

PRODUITS ESOP



TOGO
Siège Social / Head Office

Quartier Agbalépédo (en face de la HAAC)
06 BP : 61 192 Lomé-TOGO
Tél : (228) 22 51 94 81
E-mail : etd@etd-ong.org
Site web : www.etd-ong.org

BENIN
Antenne Bénin / Benin Office

Quartier Fifadji
07 BP : 367 Cotonou-BENIN
Tél (229) 21 15 95 47
E-mail : etd-benin@etd-ong.org
Site web : www.etd-ong.org

LE PROGRAMME ESOP

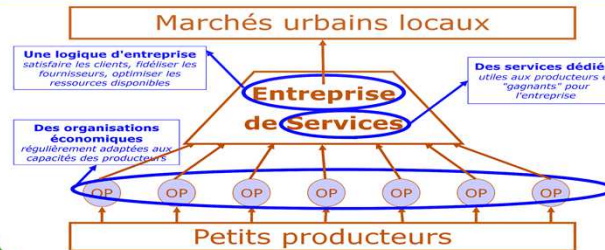
Le programme « Entreprises de Services et Organisations de Producteurs - **ESOP** » a été initié par CIDR (Centre International de Développement et de Recherche) en partenariat avec ETD.

Objectif : développer l'agriculture familiale par la promotion de circuits agroalimentaires locaux compétitifs et rémunérateurs pour les petits producteurs.

Les producteurs sont organisés en **groupes économiques de production et de commercialisation** : les «**tontines commerciales**» (10 à 15 personnes).

Les tontines sont une forme d'organisation collective **solidaires sur les livraisons à fournir à l'ESOP et sur le remboursement des semences prises à crédit.**

La démarche ESOP



DIFFERENTS TYPES D'ESOP

- Soja
- Riz
- Miel
- Arachide
- Ananas
- Manioc
- Semence de maïs
- Semence de riz
- Elevage (viande)
- Provende

PRODUITS FINIS

- Soja torréfié, farine alimentaire, huile et tourteau de soja
- Riz blanc, riz étuvé
- Miel naturel raffiné
- Huile et tourteau d'arachide
- Jus d'ananas
- Manioc
- Semence de maïs
- Semence de riz
- Elevage (viande)
- Provende

NATURE DE L'EXPÉRIENCE

○ **Origine de l'expérience :**

Difficile accès des producteurs à des marchés rémunérateurs pour les produits vivriers

Revenu en décroissance du fait de la baisse des cours des cultures de rente

Existence de potentiels et capacités réels de production

Accroissement des zones urbaines avec un besoin de nourriture

○ **Type de service mis en place**

○ Appui à la production: formation aux itinéraires de production, fourniture d'intrants agricoles,

○ Formation à la vente groupée et à la structuration en OP à vocation commerciale

○ Transformation (usinage, tri, calibrage, ensachage, etc.)

○ Définition de marques locales et protection à l'OAPI

○ Définition et mise en œuvre de plans annuels de promotion du produit (publicité, spot, panneau)

○ Mise en place d'une force de vente commune présente à Lomé et à Cotonou

○ **Filière (s)** *(sur quelle spéculation porte l'initiative)* : **riz, soja, miel, manioc, ananas, semences, élevage d'ovins et caprins**

○ **Zone** *(zone géographique du pays touchée par l'initiative)* : **les 5 régions du Togo et Couffo, Zou, Collines, Alibori, Ouémé, Plateau, Atacora et Donga (Bénin)**

AMPLEUR DE L'EXPÉRIENCE

- **Nombre de paysans touchés : 16 000 dont 3 600 au Bénin et 12 240 au Togo**
- **Volumes concernés : 7 350 tonnes produits (riz, soja essentiellement)**
- **Existence de partenariats forts ?**
AFD, CIDR, Bröt Fur Die Welt, GeTM, Banque Mondiale, Gouvernements du Togo et du Bénin, CTOP, PNOPPA, SATOM, CFSI-FDF

BILAN L'EXPÉRIENCE

- **Qu'est-ce qui a fondamentalement changé chez le producteur ?**
- Les revenus des producteurs se sont améliorés
- Ils disposent de débouchés pour leurs production
- Ils ont des appuis réguliers d'institutions de microfinance pour la campagne (surtout sur le riz et soja)
- L'introduction de nouvelles filières a permis de diversifier les sources de revenu des producteurs
- **Bilan de l'expérience**
 - *Globalement la démarche ESOP développée au Togo et au Bénin au bénéfice des producteurs a permis de sécuriser et d'augmenter le revenu des producteurs. Elle a également influencé les politiques agricoles du Togo et du Bénin en matière de promotion de chaînes de valeur agroalimentaires. Le système ESOP peut être considéré aujourd'hui comme un modèle d'affaire performant entre les producteurs, le secteur privé pour conquérir des parts de marché urbain.*
 - *Le principal problème reste l'accès au financement des banques.*

ETAPES CLÉS DE L'ÉVOLUTION DE L'EXPÉRIENCE

- **Quels conseils donneriez vous à une OP qui voudrait se lancer dans une expérience similaire? (2 conseils)**
 - *l'accepter d'entrer dans un partenariat d'affaire avec un privé*
 - *2participer financièrement aux investissements initiaux et confier la gestion de l'entreprise à un professionnel*
- **A quelles conditions l'expérience pourrait faire tache d'huile à grande échelle ? (2 conditions principales)**
 - *bénéficier d'un portage politique : soutien par des fonds publiques et implication des OPA*
 - *Partenariat avec des institutions financières (Banques commerciales et IMF) pour le financement du développement des entreprises.*