





Auteurs Koffi Agbotame, Wilford Souffrant, Gloria Ferrer, Henri Varlet Avril 2023











Ce document fait partie d'une intervention soutenue par la Facilite ICR ("Investment Climate Reform"). La Facilité ICR est cofinancée par l'Union européenne (UE), l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OACPS) dans le cadre du 11e Fonds européen de développement (FED), le ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (BMZ) et le British Council. La Facilité ICR est mise en œuvre par la GIZ, le British Council, Expertise France et SNV. Cette intervention spécifique est menée par COMPETITIVENESS pour le compte de la SNV.

Le contenu de cette publication relève de la seule responsabilité de COMPETITIVENESS et ne reflète pas nécessairement le point de vue des bailleurs de fonds ou les partenaires d'exécution.

La Facilité ICR soutient les pays et les institutions régionales de l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OACPS) dans leur processus de dialogue public-privé pour créer un climat d'investissement plus propice et durable.

Plus d'informations: www.icr-facility.eu

Implemented by









Table des matières

ACF	RONYMES	4
1.	Introduction	5
2.	Rappels méthodologiques sur la Phase 3	8
3.	ACTION 1 : Connexion au marché et partenariat	13
4.	ACTION 2 : Support aux bonnes pratiques	24
5.	ACTION 3 : Support à la transformation primaire	33
6.	Conclusion	43
7.	Liste des figures	44
8.	Liste des illustrations	44

ACRONYMES

API-ZF	Agence de Promotion des Investissements et de la Zone Franche
CCIT	Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo
CDDI	Commissariat des Douanes et Droits Indirects
DRAEDR	Direction Régionale de l'Agriculture de l'Élevage et du Développement Rural
HACCP	Hazard Analysis Critical Control Point
ICAT	Institut de Conseil et d'Appui Technique
ITRA	Institut Togolais de Recherche Agronomique
MAEDR	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et du Développement Rural
MPI	Ministère de la Promotion de l'Investissement
ONUDI	Organisation des Nations unies pour le développement industriel
SOP ou POS	Standard Operating Procedures ou en français POS, procédures opérationnelles standard

1. Introduction

1.1. CONTEXTE GÉNÉRAL DU PROGRAMME

La Facilité ICR propose une assistance technique sous forme d'interventions ciblées qui peuvent porter sur l'économie dans son ensemble, un secteur spécifique ou des chaînes de valeur pré-identifiées sur demande.

Les domaines couverts par l'assistance technique de la Facilité ICR concernent :

- La réforme de l'environnement des affaires: Identification, conception, mise en œuvre et évaluation de réformes dans des domaines fonctionnels tels que l'enregistrement des entreprises ou l'octroi de licences, les politiques d'investissement ou l'administration fiscale, entre autres;
- La durabilité de l'environnement des affaires: Promouvoir la durabilité de l'environnement des affaires par des approches innovantes telles que l'entrepreneuriat social, les investissements respectueux de l'environnement, les entreprises inclusives ou des réformes spécifiques (pouvant porter, entre autres, sur le genre);
- Le dialogue public-privé (DPP) : Un soutien technique ciblé pour renforcer les processus de PPD et leurs principales parties prenantes pour des politiques de développement plus efficaces et durables.

C'est donc dans cette perspective qu'un appel d'offres international a été lancé par la SNV (Netherlands Development Organisation) en coordination avec le ministère de la Promotion de l'Investissement du Togo afin de recruter un cabinet qui aura pour mandat le développement de la chaîne de valeur du sésame au Togo. A l'issue du processus de recrutement, la firme Competitiveness a été sélectionnée pour mener une initiative de clusterisation de la filière sésame visant en particulier les régions des plateaux, Centrale, Kara et Savane, réputées pour être les zones de production agricole du pays.

Cette initiative repose sur une méthodologie qui allie l'analyse stratégique au niveau mondial et la compréhension fine des enjeux locaux de manière à permettre aux agents d'un cluster de partager une vision commune de la compétitivité et d'arriver à un consensus sur les lignes d'actions stratégiques à mettre en œuvre pour favoriser le développement de leur chaîne de valeur.

Pour parvenir à une meilleure compréhension de la filière sésame togolaise ce document de cluster a été conçu avec comme objectif de transmettre rapidement et facilement les informations qui y sont relatives. Il se subdivise en trois sections. La première fait une description du cluster sésame togolais à travers la genèse de ses activités et l'évolution de son offre. La deuxième présente le profil du cluster en ressortant sa part dans les emplois, la production intérieure brute et les exportations. La troisième décrit les agents du cluster par catégorie, les cartographies fonctionnellement (sur la chaîne de valeur) et géographiquement (sur le territoire) et identifie les défis auxquels ils sont confrontés.

1.2. La méthodologie d'initiative de renforcement de cluster

La démarche de renforcement de la compétitivité des clusters est un mode d'intervention conçu par le cabinet Competitiveness. Elle a pour objectif de créer un écosystème économique compétitif pour chaque filière renforcée. La durée de mise en œuvre d'une démarche d'engagement pour la compétitivité est de 6 à 8 mois.

La finalité pratique de la démarche est de générer une dynamique de changement vers plus de compétitivité et plus de prospérité et de développer une communication constructive et directe avec l'administration publique, fondée sur une compréhension commune des filières. Les résultats attendus pour les acteurs des chaînes de valeur se résument comme suit :

- Une évaluation rigoureuse de la position concurrentielle des acteurs des clusters ;
- Une amélioration de l'environnement des clusters suite à la mise en œuvre des lignes d'action ;
- Une occasion de stimuler la connaissance mutuelle des acteurs, d'innover et de prospérer;
- Une occasion de développement des marchés futurs.

La méthodologie de renforcement de la compétitivité par le biais des clusters combine trois composantes principales et complémentaires :



De manière spécifique trois objectifs sont à atteindre :

- Faire une analyse stratégique pour comprendre la filière afin de parvenir à une compréhension conjointe de la position stratégique des chaînes de valeur;
- Contribuer à la gestion du changement pour mobiliser les acteurs et parvenir à un consensus sur les lignes d'action en vue d'améliorer la compétitivité des chaînes de valeur.
- Contribuer à l'amélioration des mécanismes institutionnels visant à mettre en place un contexte d'affaires propice dans chaque filière sélectionnée et à apporter un support aux agents économiques (producteurs) dans leur déploiement stratégique.

Ces composantes fonctionnent en parallèle à travers les trois phases successives et supplétives décrites cidessous :

PHASE

1

IDENTIFICATION DES DÉFIS Recueil des informations au niveau des acteurs, du secteur et de la filière

Cette phase vise à recueillir des données spécifiques à la filière au niveau mondial et local, ainsi qu'à établir un premier contact avec un groupe sélectionné d'acteurs (entreprises et institutions) représentatifs des différentes activités de la chaîne de valeur présentes dans le secteur et la zone d'étude. Cette phase comprend une formation courte des cadres ministériels pour faciliter l'harmonisation des attentes et la compréhension de l'entièreté du processus.

PHASE

2

GUIDAGE DE LA STRATEGIE Analyse et segmentation stratégiques, benchmarking international et vision du futur

L'objectif de cette phase est d'obtenir une analyse approfondie du secteur et d'effectuer une segmentation stratégique prospective pour l'approche à développer dans chaque filière. L'activité comprend l'analyse de données secondaires et une série d'entretiens menés par les équipes locales et le cabinet de conseil avec des acheteurs avancés, des concurrents mondiaux. Cette phase se termine par un dialogue public-privé avec tous les acteurs et parties prenantes du secteur, au cours duquel l'équipe locale présente l'initiative et encourage l'engagement du secteur privé.

PHASE

3

LANCEMENT DES ACTIONS Proposition d'un plan d'action et de réformes en politiques publiques pour renforcer la filière

Cette dernière phase vise à élaborer le plan d'investissement spécialisé et les réformes en matière de politiques publiques nécessaires pour atteindre une position plus compétitive dans le segment stratégique sélectionné en Phase 2. Le plan d'action est diffusé lors d'une séance de restitution auprès des Ministères.

2. Rappels méthodologiques sur la Phase 3

2.1. OBJECTIF DE LA 3ième PHASE D'UNE INITIATIVE DE CLUSTER

L'objectif principal de la troisième phase d'une initiative de cluster est de traduire l'analyse stratégique en définissant un plan d'action afférent comprenant les lignes d'action et les recommandations de politique publique susceptibles de permettre à la filière de s'engager sur la voie de l'option stratégique la plus rentable et la plus durable.

Tout au long du développement de la troisième phase, le contact avec les experts internationaux, mais aussi potentiellement locaux, continue pour éclairer certains aspects spécifiques au plan d'action en cours d'élaboration.

L'objectif principal est de définir les lignes d'action, leur portée et leur budget, ainsi que l'identification des acteurs clés du cluster qui devraient participer à leur mise en œuvre.

2.2. Qu'est-ce qu'une ligne d'action?

Les lignes d'action représentent les activités à entreprendre pour atteindre l'objectif du programme de renforcement de la filière du sésame au Togo. Le plan d'action doit comprendre des activités à court terme, qui peuvent être débutées rapidement, et d'autres activités à plus long terme (+3 ans) qui sont nécessaires pour améliorer la compétitivité du cluster de manière durable.

L'objectif est ainsi de combiner des actions permettant de commencer à adopter la stratégie mais également des projets ambitieux, et par conséquent parfois complexes à mettre en œuvre.

Dans tous les cas les lignes d'action doivent démontrer que la stratégie est possible et convaincre un maximum d'acteurs de la filière d'y souscrire.

2.3. Rappel de la stratégie

Le sésame est considéré comme une filière à forte valeur ajoutée pour l'agrobusiness et est de plus en plus promu au Togo, notamment dans la mise en œuvre de l'agropole de Kara où la filière sésame a été identifiée comme l'une des principales filières cibles¹. Le type de sésame localement produit est un sésame issu de la pollinisation croisée entre différentes variétés ; il est communément appelé sésame « bigarré ».

En 2021, la production de sésame au Togo était de 1,91 tonnes affichant une augmentation de 4,64% par rapport à l'année précédente. Les importations étaient de 16,175 tonnes, augmentant de 75% par rapport à 2020, alors que les exportations affichaient 21,082 tonnes soit une augmentation annuelle de 16% (INSEED, 2022)².

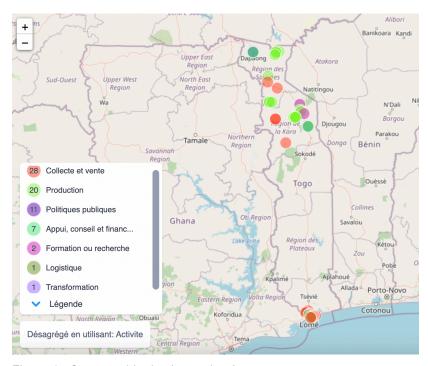
Les exportations togolaises de sésame constituent un flux d'échanges très important. Elles avaient atteint une valeur de 3,4 millions de dollar US en 2021. La même année près de 99,9% des exportations togolaises de

¹ Banque Africaine de Développement, 2022

² Les chiffres proposés sont les chiffres officiels produits par l'Institut national de la statistique et des études économiques et démographiques du Togo. Le surplus des exportations de sésame par rapport à la somme de la production et des importations s'explique par deux raisons : déstockage d'ancien stocks de sésame produit ou importé les années antérieures et non comptabilisation dans les importations d'une partie du sésame entrée au Togo de manière informelle des pays voisins (Burkina Faso).

sésame étaient destinées à l'Asie : la Chine (environ 98,6%) et l'Inde (près de 1,4%).

Dans un premier temps une cartographie du cluster de la filière sésame a été élaborée par l'équipe de consultants. Celle-ci se présente comme suit :



Un cluster complet avec une concentration spécifique dans les régions de la Kara, des Savannes et comprenant plus de 70 acteurs, dont:

- 20 producteurs et coopératives rencontrés
- 28 collecteurs et vendeurs rencontrés
- 1 transformateur rencontré
- 11 institutions publiques rencontrées
- 9 organismes d'appui et conseil rencontrés

Figure 1 : Cartographie du cluster du sésame

La cartographie fut suivie d'une étude analytique qui a permis d'identifier les segments stratégiques sur lesquels la filière nationale peut se positionner pour être compétitive à l'international et mieux se connecter, mieux s'intégrer, à la chaîne de valeur mondiale du sésame.

Ainsi, les segments stratégiques principalement identifiés sont :

- Le sésame « ingrédient de base » (encore appelé « commodity »): Produits indifférenciés présentant des caractéristiques de qualité standard et vendus à l'échelle internationale à un prix fixé par les marchés des matières premières. Les acheteurs sont concentrés et puissants, les volumes échangés élevés.
- Le sésame « ingrédient différencié » : Produits en vrac qui se différencient par une caractéristique organoleptique distinctive généralement liée à un territoire ou à une variété rare qui offre la possibilité d'avoir une majoration de prix.
- Le sésame « produit fini pour marché de masse » : Produits de grande consommation, alimentaires ou cosmétiques, vendus sous une marque reconnue localement ou internationalement ou sous la marque privée du détaillant, principalement en supermarchés.
- Le sésame « produit fini de niche » : Produits se focalisant sur une niche, ethnique ou socioéconomique (par exemple, les gourmets). Canaux de distribution spécialisés vendant des mélanges ou des formulations spécifiques répondant à une demande nationale ou régionale.

Suite à l'application des 5 forces de Porter sur les 4 segments identifiés, quelques conclusions apparaissent :

 Le segment des ingrédients de base est un segment défini par ses faibles marges et ses volumes élevés. C'est sur ce segment que se positionnent aujourd'hui la plupart des producteurs togolais.

- Deux segments sont plus attractifs que ce dernier : ils présentent des barrières à l'entrée plus élevées car ils sont plus exigeants en termes de qualité du produit mais aussi de qualité des processus de production. Le segment "ingrédient différencié" est accessible à court terme tandis que le segment "produits finis de niche" demande une transformation profonde de tous les maillons de la chaîne de valeur.
- Compte tenu des capacités de production actuellement en vigueur au Togo et du degré de sophistication de la chaîne de valeur, la migration des producteurs vers le segment "ingrédient différencié" parait plus réalisable. Il s'agit d'un segment dont l'attractivité devrait s'accroître à l'avenir car il est porté par deux tendances de consommation croissantes : la recherche d'une expérience culinaire de qualité et la recherche d'une alimentation saine ayant un impact positif sur la santé.

Nous pouvons émettre l'hypothèse que le segment des ingrédients différenciés a le potentiel d'être le segment d'avenir pour le cluster. La vision stratégique implique donc de passer de la production et vente de sésame indifférencié vers celles d'un sésame premium bio.

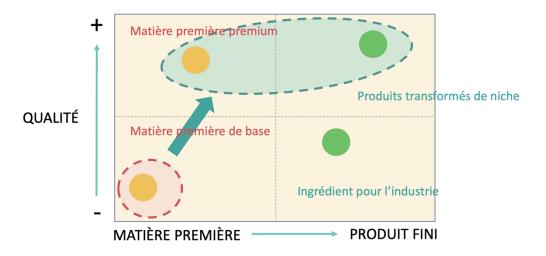


Figure 2 : Vision stratégique cluster du sésame

Il sera ainsi question pour le cluster de viser une rentabilité de la chaîne de valeur supérieure mais raisonnée, fondée sur une vision holistique de l'économie du sésame suivant les trois axes ci-après :

- Production stable en volume et en caractéristiques qualitatives des graines de sésame
 - Technicité : Semences et variétés de sésame aux rendements et à la résilience pédoclimatique améliorés.
 - Durabilité : Agriculture bio et intégrant les pratiques régénératives des sols.
- Transformation a minima: le nettoyage et la torréfaction des graines de sésame sont deux opérations de transformation de base permettant la capture d'une plus grande part de la valeur ajoutée par les acteurs économiques du Togo.
- Traçabilité et certification : créer une valeur ajoutée « éthique » pour se différencier des grandes multinationales en élaborant un narratif qui ancrera le produit dans l'esprit du consommateur dans la catégorie « bon pour la planète, pour la société et pour le Togo ».

Encadré 1 : Efforts de recherche sur le sésame au Togo

Les grains de sésame sont principalement produits dans 4 régions du Togo. Il s'agit des régions Plateaux, Centrale, Kara et Savanes. Les conditions agro-climatiques sont excellentes dans la région maritime mais la promotion de la culture de sésame n'est pas importante sauf dans les zones frontalières de la région des Plateaux.

Pour augmenter la production de sésame et permettre aux producteurs d'améliorer leur revenu et leurs conditions de vie, l'Institut Togolais de Recherches Agronomiques (ITRA) a introduit et testé en station les variétés performantes de sésame et mis au point un itinéraire technique de production. Les variétés performantes ont fait l'objet de tests multi locaux à Abouda dans la région de la Kara, à Ogaro dans les Savanes et à Sotouboua dans la Centrale. Les rendements suivants ont été enregistrés pour les variétés les plus productives : V3 (0,7 t/ha), V2 (0,55 t/ha) et GMP 3 (0,54 t/ha). Sur la base du rendement et la réponse aux maladies notamment la résistance au Macrophomina, la variété GMP 3 est retenue pour la vulgarisation et la production de semence.

2.4. Résumé des domaines à améliorer

Sur la base de l'analyse des écarts constatés par la comparaison de la chaîne de valeur idéale et de la chaîne de valeur actuelle d'une part, et d'autre part, entre le diamant de cluster idéal et le diamant de cluster actuel, trois grandes zones d'amélioration faisant l'objet d'une ligne d'action sont apparues.

D'amont en aval de la chaîne de valeur du sésame ces zones d'amélioration sont les suivantes :

Domaine d'amélioration de Lignes d'action correspondantes la chaîne de valeur ACTION 1 – Connexion au marché et partenariat **Maillons « MARCHÉ** Établir un partenariat avec un ou plusieurs acheteurs avancés AVAL » : Support à la Image de marque et marketing : story-telling à destination du connexion à la demande consommateur « conscient » Certifications, traçabilité et signes de qualité à l'export ACTION 2 – Support aux bonnes pratiques (bio) Maillons Structuration de la filière : création d'une interprofession Élaboration d'un programme de formation et mise en place « PRODUCTION »: d'un programme d'équipement (POS3) Support à la production Amélioration de la productivité grâce aux soutiens durable et résiliente institutionnels (semences améliorées, techniques de culture, etc.) Maillons ACTION 3 – Support à la transformation primaire « TRANSFORMATION »: Équipements pour le traitement primaire (nettoyage des Support à la rentabilité et à graines et torréfaction) la qualité de la chaîne de Formation ad hoc Mise en place d'un système d'accès mutualisé aux machines valeur

³ POS, procédures opérationnelles standard ou en anglais SOP: standard operating procedures. Il s'agit d'un document qui formalise les tâches pour chaque étape de la production de sésame integrant les bonnes pratiques agricoles.

Le lecteur pourra remarquer que l'action visant à la connexion au marché et au partenariat est définie comme étant la première action par ordre chronologique du plan d'action. Ceci est dû au fait que la connaissance fine des types de demandes existant sur les marchés d'exportation déterminera et conditionnera les contenus et activités des actions suivantes dont en premier chef l'Action 2 « Support aux bonnes pratiques (bio) ».

3. ACTION 1 : Connexion au marché et partenariat

3.1. OBJECTIFS DE LA LIGNE D'ACTION

Cette ligne d'action vise à mettre en œuvre une plateforme d'appui aux exportations de sésame et à plus long terme (plus de 3 ans) de produits dérivés du sésame afin d'améliorer leurs performances sur les marchés étrangers. Les missions principales de cette plateforme seront au nombre de trois :

- L'identification d'opportunités commerciales attractives dans les marchés étrangers auxquels le sésame et les produits à base de sésame du Togo peuvent avoir accès;
- ii) L'identification des écarts entre les exigences demandées par ces marchés de destination et les capacités de production locales en matière de sésame ;
- iii) L'assistance technique aux acteurs locaux pour surmonter les limitations qui les empêchent d'accéder à un marché qui est perçu comme attractif pour l'exportation (certifications).

3.2. DESCRIPTION DE LA LIGNE D'ACTION

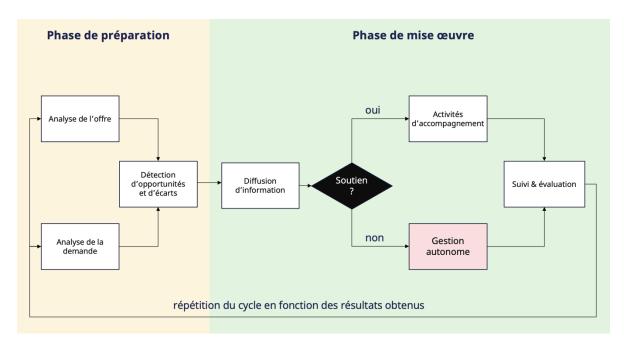


Figure 3 : Diagramme de l'Action 1

Comme on peut le voir sur le diagramme, les activités relevant de cette ligne d'action peuvent être regroupées en deux phases principales. D'une part, il y a la phase de préparation qui englobe les activités liées à l'identification des conditions locales (marchés étrangers) d'approvisionnement en sésame, ainsi que l'analyse des besoins des clients sur ces marchés spécifiques. Enfin, en comparant les conditions de l'offre et de la demande, les activités de cette phase servent à comprendre quelles sont les principales lacunes (écarts) que les exportateurs togolais doivent corriger pour améliorer leur capacité à vendre leurs produits sur les marché étrangers. Pour sa part, la phase de mise en œuvre consiste à mettre en œuvre des activités d'accompagnement et de suivi afin que les entreprises togolaises (déjà exportatrices ou exportatrices potentielles) puissent prendre les mesures nécessaires (changements) pour répondre aux exigences des marchés cibles et y conclure des ventes. Une description détaillée des différentes activités qui composent ces deux phases est présentée ci-dessous.

Analyse de l'offre

Cette activité consiste à consolider la cartographie des producteurs de sésame dans le pays. Elle pourra reprendre la base de données déjà établie en Phase 1 et la compléter par des visites individuelles aux entreprises ayant une production et un intérêt pour le développement (ou l'augmentation) d'une offre exportable en sésame. Pour ce faire, une équipe d'enquêteurs devra se rendre dans les entreprises et recueillir des informations au moyen d'un questionnaire comprenant au minimum les sujets suivants :

- Coordonnées et identification de l'entreprise
- Portefeuille de produits disponibles
- Description des produits disponibles (variétés, volumes, qualités, etc.)
- Calendrier de production : quand le sésame est-il récolté ?
- Portefeuille de clients actuels
- Expérience antérieure en matière d'exportation
- Type de certifications et de signes de qualité éventuels (Ecocert, Global Gap, etc.).

Analyse de la demande

En termes d'analyse de la demande, il s'agit d'identifier les pays et régions présentant un potentiel d'importation du sésame togolais. On pourra commencer par l'Europe⁴, une région pouvant être explorée dès le départ de par sa relative proximité géographique et culturelle et pour son goût croissant pour les produits ethniques⁵ étrangers contenant du sésame, tels que le tahini, le houmous et les sushis. En 2019 l'Union européenne a importé 132 000 tonnes de sésame s'approvisionnant auprès de l'Asie du Sud, l'Afrique et l'Amérique latine.

En complément d'une analyse quantitative, le travail se concentrera sur le recueil d'informations qualitatives. À cette fin, sur les marchés où il est décidé d'aller plus en profondeur, l'exercice se concentrera sur le dialogue avec les acteurs locaux qui peuvent fournir des informations ou qui peuvent éventuellement devenir des acheteurs du sésame togolais. Dans cette partie du processus des visites sur les points de vente et des rencontres de distributeurs seront déterminantes pour connaître l'offre existante, les prix et les caractéristiques du sésame recherché. Les visites de foires commerciales (comme Fruit Logistica, qui se tient chaque année en février à Berlin, en Allemagne) pourront aussi être pertinentes pour mieux comprendre le secteur, les importateurs, certificateurs et autres acteurs impliqués dans l'achat de sésame.

A la suite de cette activité, des informations détaillées seront ainsi disponibles, tant au niveau quantitatif que qualitatif. Elles aideront à se préparer aux exigences d'un marché particulier et à vendre le sésame sur celui-ci.

Les résultats de l'analyse de l'offre locale et de la demande internationale serviront à développer l'activité suivante dans le processus de la ligne d'action (Détection d'opportunités et d'écarts).

Détection d'opportunités et d'écarts

Dans cette activité il s'agit d'analyser les informations obtenues dans les activités précédentes et grâce à elles établir plusieurs scénarios comme suit :

- Ventes immédiates : dans le cas où l'on constate que la demande en une certaine quantité, qualité et/ou variété de sésame peut être satisfaite par une partie de la production nationale.
- Gains rapides: pour les situations dans lesquelles, moyennant de petits efforts d'adaptation (par exemple, l'obtention d'un enregistrement ou d'un permis dans le pays de destination), il est possible de devenir éligible à l'exportation de sésame.
- Efforts à moyen et long terme : ils s'appliquent aux situations (et marchés) pour lesquelles l'effort à fournir prend un an ou plus, comme l'introduction d'une nouvelle variété de sésame ou d'un

⁴ La Chine est un acheteur qui recherche des produits à faible marge sans exigence de qualité. Vendre à la Chine ne permet pas de mettre en place une logique de co-développement de la filière qui permette d'augmenter la valeur ajoutée captée par le Togo.

⁵ La catégorie des produits alimentaires dits ethniques est un outil de segmentation universellement usité pour mener des analyses sectorielles dans un cadre international. Ce n'est pas une expression péjorative. Par exemple, la nourriture grecque, italienne, française, indienne, thaïlandaise et la nourriture coréenne sont toutes considérées comme ethniques.

processus de certification selon des normes exigeantes telles que Global GAP.

Enfin, au-delà des opportunités identifiées pour exporter le sésame dans un délai court, cette activité servira également à identifier les besoins d'amélioration transversaux qui pourraient devenir des projets stratégiques pour améliorer la compétitivité du secteur au niveau local (par exemple, l'adaptation des processus pour réaliser certaines procédures clés d'exportation dans des délais plus courts ou l'homologation nationale des normes nécessaires pour accéder à un marché ou une région, entre autres).

Diffusion d'information

Sous la forme de guides pratiques détaillant les conditions requises pour exporter vers un pays donné, de vidéos au format numérique, de conférences explicatives et de réunions en face à face, cette activité a pour but de diffuser, aux bénéficiaires de l'action des informations sur les possibilités et les conditions d'accès à un marché donné. Les producteurs intéressés par une opportunité d'exportation ont deux options : d'une part, ils peuvent demander un soutien auprès du ministère pour résoudre les limitations qui les empêchent d'exporter et de profiter de l'opportunité identifiée ; et d'autre part, ils peuvent simplement effectuer les tâches nécessaires de manière indépendante (c'est-à-dire sans soutien). Le cas où les entreprises ont besoin de soutien est décrit dans le paragraphe suivant.

Activités d'accompagnement

Le travail de soutien peut être aussi simple que de rencontrer un entrepreneur pour l'aider à remplir les documents nécessaires à l'obtention d'une licence d'exportation, ou des tâches plus complexes comme l'organisation d'une campagne de promotion du sésame togolais sur un marché spécifique, ou l'organisation d'une mission pour les producteurs et/ou entrepreneurs locaux afin qu'ils participent à une foire commerciale ou à une conférence d'affaires à l'étranger.

De même, parmi les activités d'accompagnement, on peut envisager des ateliers de formation (virtuels et en présentiel) dans lesquels, sur la base de l'identification de besoins communs, les producteurs et/ou entrepreneurs locaux sont aidés à progresser dans la satisfaction d'une exigence spécifique. Également, dans le cas où les défis sont particulièrement difficiles à résoudre, on pourrait envisager la conception et la mise en œuvre d'appels de fonds afin que les entrepreneurs aient accès à des conseils spécialisés pour adapter leurs processus ou obtenir des certifications.

Mesure et évaluation

Finalement, l'activité de mesure et évaluation se concentre sur le suivi des activités développées pour mesurer les progrès et les résultats obtenus selon les plans à préparer. De la même manière, cette activité ne cherche pas seulement à savoir dans quelle mesure les objectifs proposés ont été atteints, mais aussi à identifier de nouvelles stratégies pour un nouveau cycle qui peut être répété avec le même marché ou en appliquant le processus à un nouveau marché.

Encadré 2 : Un partenariat avec un acheteur sophistiqué pour catalyser la ligne d'action

Plutôt que de mener les activités de cette ligne d'action une à une, il existe un moyen de les mener à bien de manière groupée et accélérée en établissant un partenariat (projet pilote) avec un acheteur sophistiqué tel que Tradin Organic, entreprise rencontrée en Phase 2 lors du voyage de référence internationale.



Tradin Organic est en effet un leader mondial en ingrédients biologiques. La société offre un portefeuille de services complet basé sur des capacités uniques d'approvisionnement, d'initiatives de durabilité, de transformation et de distribution. Tradin Organic fournit des ingrédients alimentaires certifiés biologiques de qualité supérieure à l'industrie alimentaire internationale, avec plus de 200 produits provenant de plus de 60 origines.

Pour assurer la meilleure qualité d'ingrédients à ses clients, Tradin Organic a développé une méthode d'accompagnement des petits producteurs auprès desquels elle se fournit en sésame, pour les faire passer d'une production « biologique par défaut » - c'est-à-dire sans polluants chimiques par manque de moyens financiers et d'accès aux intrants - à une production véritablement bio maitrisée de bout en bout : depuis la mise en terre des semences jusqu'aux pratiques post-récolte.

Le sésame est considéré comme l'un des axes prioritaires de croissance de Tradin Organic qui compte en augmenter ses achats en raison de la demande croissante. La société est actuellement à la recherche de nouveaux fournisseurs et partenaires dans des pays nouveaux.

Inviter Tradin Organic, ou tout autre entreprise comparable, à venir s'approvisionner auprès d'agriculteurs du Togo permettra d'établir une relation gagnant-gagnant entre le pays et l'entreprise. Le projet pilote aidera le ministère à comprendre comment Tradin Organic fait monter en gamme un groupe de producteurs accompagnés dans leur maitrise des bonnes pratiques agricoles et commerciales. L'entreprise quant à elle disposera d'une nouvelle base d'approvisionnement pour faire croitre ses affaires.

Notamment Tradin Organic aidera les producteurs sur deux thématiques bien identifiées :

- Les itinéraires techniques à mettre en place pour l'obtention des certifications nécessaires à l'export;
- Le « story-telling » c'est-à-dire les compétences « marketing » de mise en valeur du sésame et de ses producteurs à développer pour toucher le consommateur final « conscient » à travers un narratif adapté et convaincant.

Un tel projet pilote présente deux types de bénéfices. Il exerce en premier lieu un impact direct et immédiat sur le groupe de producteurs accompagnés. En deuxième lieu les leçons apprises à partir du projet pourront être répliquées et généralisées à l'ensemble des producteurs de sésame du pays.

La personne de contact pour lancer les bases d'un tel partenariat avec Tradin Organic est Mme. Maren Peters, responsable du développement de l'approvisionnement en Afrique : maren.peters@tradinorganic.com

3.3. INDICATEURS, IMPACTS, CALENDRIER ET BUDGET

Tableau des indicateurs et impacts

Activités de la ligne d'action	Indicateur	Cible	Impact											
PHASE DE PRÉPARATION D	PHASE DE PRÉPARATION DE LA PLATE-FORME													
Analyse de l'offre														
1. Créer/mettre à jour le format d'une base de données de producteurs et/ou entreprises ayant un potentiel d'exportation dans la filière	La base de données est prête pour être actualisée	1 base de données structurée (Excel ou autre)	La connaissance des acteurs nationaux permet d'établir un dialogue éclairé avec ceux-ci et les partenaires potentiels											
2. Préparer un plan de visites pour la collecte des données et collecter les informations sur le terrain auprès des producteurs	Plan de visite préparé et réalisé. Base de données actualisée avec des informations sur les capacités de production et d'exportation locales	1 document organisant les visites à effectuer sur le terrain 1 base de données actualisée	Avec la réalisation des visites et les informations obtenues, il sera possible d'analyser la situation actuelle des acteurs en termes de capacité de production et d'exportation											
Analyse de la demande														
3. Prioriser deux marchés (pays) en Europe pour une future analyse approfondie de leurs conditions et exigences d'importation du sésame	2 marchés priorisés	1 document avec la priorisation des 2 marchés ainsi que les justifications de ce choix	L'identification de marchés permet l'identification de partenaires potentiels dans ces pays											
4. Préparer un plan de visites d'acteurs pour la collecte de données sur les exigences des 2 marchés priorisés	Plan de visite préparé, au moins 3 visites d'acteurs par pays à prévoir	1 document avec la description des visites à effectuer sur le terrain	La visite d'acteurs ayant le potentiel de devenir des partenaires commerciaux permet d'obtenir des informations concrètes et pratiques											
5. Procéder aux visites et préparer un rapport avec les résultats de l'analyse approfondie	Visites réalisées (au moins 6) et rapport contenant des informations sur les	1 document	Avec une bonne identification des exigences des marchés cibles potentiels, il sera											

des conditions sur les marchés prioritaires	conditions générales d'entrée sur un marché et les conditions spécifiques par rapport au sésame		possible de savoir comment agir		
Détection d'opportunités e	et des écarts				
6. Identifier les opportunités et les besoins d'amélioration associés aux possibilités d'exportation sur les marchés analysés	Rapport contenant le résultat de l'analyse comparative entre les conditions d'offre et de demande en sésame	1 document avec les résultats de l'analyse comparative	L'analyse des écarts indique où concentrer les efforts pour obtenir de meilleurs résultats en matière de promotion des exportations		
PHASE DE MISE EN OEUVR	E DE LA PLATE-FORME				
Diffusion d'information		T			
7. Préparer un plan de diffusion et une présentation pour communiquer aux producteurs les opportunités d'exportation identifiées	Plan de diffusion et présentation préparés pour commencer les activités de communication	2 documents à réaliser	L'information est préparée pour diffusion		
8. Développer les activités de diffusion	Pourcentage de conformité dans l'exécution du plan de diffusion	100% des activités réalisées (au moins 5 réunions publiques en région)	Le plus grand nombre possible de producteurs sont informés		
Activités d'accompagneme	nt				
9. Visite de foires commerciales internationales pertinentes pour le sésame	Participation aux foires	1 visite de foire par an	La participation aux foires internationales permettra aux producteurs locaux de mieux comprendre les possibilités et les exigences des autres marchés		
10.Aider les entrepreneurs locaux à faire des affaires avec des acheteurs sur les marchés étrangers	Nombre additionnel d'entreprises qui réalisent des exportations de sésame	5 producteurs et/ou entreprises	Voir de nouveaux acteurs capables d'exporter en motivera d'autres à prendre des mesures pour exporter leurs produits		

Mesure et évaluation			
11.Suivre les résultats et proposer des mesures d'ajustement pour chaque nouveau cycle (année)	Rapport des résultats et propositions d'ajustements	1 rapport détaillant les résultats et proposant des ajustements aux stratégies et activités	L'examen des résultats obtenus permet de proposer des ajustements pour améliorer les performances à l'export

Encadré 3 : L'inclusivité et le genre au cœur du story-telling nécessaire pour convaincre le consommateur conscient

Comme l'ont observé de nombreux experts, **l'ère du consumérisme conscient est arrivée**, sous l'impulsion des moins de 40 ans, et elle est en train de changer le mode de fonctionnement des marques et des entreprises. Qu'est-ce qui rend une marque attrayante pour les milléniaux et la génération Z ? Ils se sentent plus proches des marques qui sont éthiques, responsables et qui s'efforcent de faire ce qui est « juste » tant pour les êtres humains que la planète. Ces jeunes consommateurs ont un impact significatif sur la façon dont les marques doivent se positionner et racontent leur histoire.

Cela signifie qu'il y a une grande opportunité à saisir pour les produits et les marques qui ont organisé leur chaîne de valeur de manière à pouvoir démontrer leur alignement éthique avec les valeurs du consommateur conscient. Cela signifie également que ces produits et ces marques doivent développer la compétence de parler de la manière dont ils ont organisé leurs opérations pour refléter leur éthique. C'est ce que les spécialistes du marketing appellent la capacité à créer une narration convaincante : un story-telling vendeur.

Lorsque l'équipe en charge de la plateforme de connexion au marché mènera les activités de l'étape 6 (détection d'opportunités et des écarts), il lui faudra consacrer du temps à comprendre quel est le story-telling attendu sur les marchés visés concernant les thématiques de l'autonomisation des femmes et des jeunes togolais.

Sur la base de cette compréhension des enjeux, l'équipe devra opérer en deux temps :

- Proposer une série d'initiatives ciblées à mettre en œuvre pour promouvoir l'inclusivité au sein de la chaîne de valeur du sésame telles que des campagnes de recrutement, des formations à l'entrepreneuriat, des aides au financement ou un support technique spécifiques pour les femmes et les jeunes.
- 2. Développer une communication sur ces initiatives mises en œuvre.



Exemple de campagne de communication pour l'autonomisation des femmes dans l'agriculture par la FAO

Calendrier et budget

Activités de la ligne d'action	2023				202	24		202	25		Coût en FCFA	Coût en USD
1											1	1
2											1	1
3											I	1
4											I	1
5											9.000.000	15.000
6											1	1
7											1	1
8											6.000.000	10.000
9											6.000.000	10.000
10											1	1
11											1	1
								T	ОТА	۱L	21.000.000	35.000

3.4. PARTIES PRENANTES

Une partie prenante se définit comme une personne, un groupe de personnes ou une organisation exerçant une responsabilité, impactant, ou ayant un droit de regard sur la mise en œuvre du plan d'action. Elle peut être externe ou interne à l'organisme en charge du projet. Une partie prenante a des attentes et/ou des interactions sur le projet.

Le tableau suivant présente les parties prenantes selon leur rôle et/ou intervention.

Partenaires clés pour le développement de la ligne d'action										
Nom du partenaire clé	Rôle au sein de la ligne d'action									
MPI / API-ZF	Supervision et mise en œuvre des activités									
MAEDR	Supervision et mise en œuvre des activités									
DRAEDR	Mise en œuvre des activités, suivi et reporting									
Délégation Européenne	Appui institutionnel, facilitation et suivi									

Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Consommation locale	Appui institutionnel et facilitation
Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo	Appui institutionnel et facilitation
ICAT	Appui et conseil technique
Direction de l'Aménagement, de l'équipement et de la mécanisation agricole	Appui et conseil technique
Direction de la Filière Végétale (DFV)	Appui et conseil technique
Direction des Politiques, de la Planification et du Suivi Évaluation	Appui et conseil technique
Direction des Semences et Plants (DSP)	Appui et conseil technique

3.5. RÉFÉRENCES INTERNATIONALES

En termes de références globales, deux exemples sont pertinents :

Le Centre pour la promotion des importations (Pays-Bas). Le Centre pour la Promotion des Importations en provenance des pays en développement (CBI) a pour mission de de soutenir la durabilité sociale, économique et environnementale des petites et moyennes entreprises (PME) dans les pays en développement en les connectant aux marchés européens.



Entre autres dispositifs, le CBI dispose d'un portail Internet grâce auquel les entreprises intéressées à exporter des produits vers l'Europe ont accès à des informations sur les marchés potentiels pour leurs produits, ainsi qu'à différents détails et recommandations concernant les processus d'exportation. Cet exemple est pertinent parce qu'il montre clairement comment organiser la diffusion d'information clé afin qu'un grand nombre d'acteurs puissent prendre la décision de s'organiser en vue d'exporter.

Procolombia (Colombie). En termes de soutien à l'exportation, il convient de souligner le travail que Procolombia, l'agence chargée de promouvoir les exportations en Colombie, réalise par le biais d'un instrument appelé "Usines d'internationalisation".

Grâce à cet instrument, les entreprises de Colombie peuvent demander de bénéficier d'aide au cofinancement et recevoir, entre autres, une assistance technique spécialisée ou des ressources pour mener à bien des processus de certification selon les normes exigées sur les marchés visés.



4. ACTION 2 : Support aux bonnes pratiques

4.1. OBJECTIFS DE LA LIGNE D'ACTION

Les bonnes pratiques agricoles (BPA) comme condition première des exportations de sésame. Les marchés occidentaux, en particulier européens, sont autant de marchés matures, présentant une demande stable pour la plupart des fruits, légumes et céréales et exigeant leur disponibilité tout au long de l'année. Ceci les maintient dans une situation de dépendance vis-à-vis de leurs fournisseurs extérieurs et il est attendu que sur ces marchés consommation de produits sains de niche (comme le sésame) va continuer à augmenter. La prise en compte des effets du changement climatique et l'exigence de durabilité devraient jouer un rôle plus important dans le développement futur des importations, ce qui favorisera les exportateurs relativement proches et donc notamment ceux d'Afrique de l'Ouest par rapport à ceux basés en Asie. Sur ces marchés les importations de produits agricoles seront donc toujours plus conditionnées à la certitude que ces derniers ont été produits selon un corpus de BPA.

La nécessaire intégration de certains principes de l'agriculture durable dans les BPA. A l'export, notre chaîne de valeur nationale du sésame cible des segments de marché de spécialité et de meilleure qualité, où les consommateurs finaux sont « conscients » et veulent tout savoir sur l'impact de la culture du produit qu'ils consomment, que cela soit sur l'environnement naturel ou sur les travailleurs des champs. C'est pourquoi l'intégration des principes de l'agriculture durable dans les pratiques agricoles togolaises est indispensable et devra être dûment communiquée.

L'agriculture durable s'inscrit dans le cadre plus général du développement durable et vise à promouvoir et à pratiquer une agriculture économiquement viable et socialement équitable qui ne nuit ni à l'environnement ni à la santé. Elle répond aux besoins d'aujourd'hui – aliments sains, eau de qualité, emploi et qualité de vie – sans remettre en cause les ressources naturelles pour les générations futures. Elle vise une amélioration de la soutenabilité du système agricole, en créant plus de richesses pérennes et d'emplois par unité de production, sur une base plus équitable. Ces principes sont basés la reconnaissance du fait que les ressources naturelles ne sont pas infinies et qu'elles doivent être utilisées de façon judicieuse pour garantir durablement la rentabilité économique, le bien-être social, et le respect de l'environnement et la biodiversité. Plusieurs concepts se sont développés pour essayer d'atteindre l'agriculture « durable ». Ils mettent l'accent soit sur une agriculture économiquement viable, soit sur un environnement sain et préservé soit encore sur l'équité sociale mais répondent rarement aux trois critères en même temps. Il s'agit de l'agriculture raisonnée, de l'agriculture biologique et de l'agriculture régénérative. Sur la base des recommandations de la plateforme de connexion à la demande (voir Action 1 / Détection d'opportunités et des écarts) il appartiendra au gouvernement togolais de choisir les types de bonnes pratiques agricoles adéquates alignées avec les exigences des marchés d'exportation ciblés.

Ensuite, les bonnes pratiques doivent aussi concerner l'organisation de la récolte ainsi que les manipulations qui ont lieux dans les étapes suivantes : stockage, conditionnement, transport. C'est ce que l'on nomme les procédures opérationnelles standard (POS)⁶ « post- récolte ».

Cette ligne d'action a donc pour objectif principal de documenter les POS et plus spécifiquement, deux types de POS. Il s'agira de :

- i) Élaborer et documenter les procédures opérationnelles standard (POS) pré-récolte à partir des bonnes pratiques agricoles (BPA) ;
- ii) Élaborer et documenter les procédures opérationnelles standard (POS) post-récolte.

Conçues pour minimiser l'impact environnemental et améliorer les impacts sociaux des chaînes de valeur considérées, les POS seront pensées pour garantir que la qualité des produits livrés aux marchés d'exportation soit assurée dès les maillons amont de la chaîne de valeur : de la ferme au consommateur.

⁶ POS: procédures standard opérationnelles ou Standard Operating Procedures (SOP) en anglais

4.2. DESCRIPTION DE LA LIGNE D'ACTION

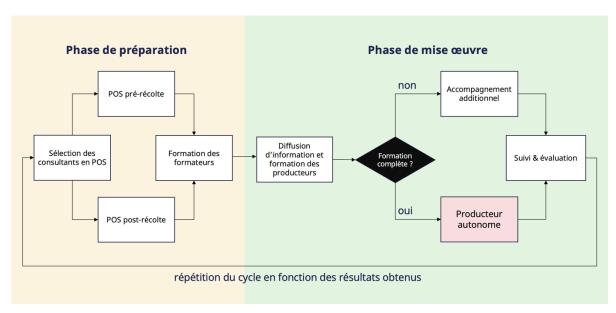


Figure 4 : Diagramme de l'Action 2

Comme précédemment, les activités relevant de cette ligne d'action peuvent être regroupées en **deux phases principales**. La **phase de préparation** englobe les activités liées à la sélection d'un partenaire capable de fournir le ministère en POS, la rédaction des POS proprement dits, puis la formation des formateurs chargés de former les agriculteurs sur le terrain. Commence ensuite la **phase de mise en œuvre** qui consiste à mettre en œuvre des activités de formation et d'accompagnement des producteurs dans la maitrises des procédures opérationnelles standard. Une description détaillée des différentes activités qui composent ces deux phases est présentée ci-dessous.

Sélection des consultants en POS

Cette activité consiste à trouver, comparer et recruter les services de fournisseurs en élaboration de POS. Certaines firmes de conseil ou de recherche agricole tel que Wageningen University & Research sont experts en la matière. On notera que bien souvent les consultants en POS sont soit experts en POS pré-récolte soit en POS post-récolte. Il faudra donc s'assurer de s'entourer de l'expertise adéquate pour couvrir l'ensemble des besoins en POS de la filière.

POS pré-récolte

L'expert sélectionné en POS pré-récolte est recruté pour écrire chaque étape de la production elle-même. Ses POS pré-récolte détailleront tous les plans et étapes nécessaires depuis l'étape initiale des semis, de la plantation ou du repiquage jusqu'à la récolte (au niveau de la ferme), en incluant notamment toutes les activités liées aux pratiques de l'agriculture durable. A ce sujet il sera important avant de commencer le travail d'élaboration des POS que le consultant consulte les responsables de l'Action 1 du présent plan d'action pour prendre en compte le feedback des marchés d'exportation visés afin de comprendre les exigences à absolument respecter dans la culture du sésame.

Les POS pré-récolte incluront les modes opératoires normalisés pour toutes les étapes jugées nécessaires pour le sésame et pourront ainsi comprendre sans s'y limiter les étapes suivantes :

- Préparation du terrain ;
- Préparation et soin des sols ;
- Matériel de plantation ;
- Propagation des graines ;
- Multiplication végétative ;

- Système de plantation ;
- Cultures intercalaires ;
- Désherbage;
- Irrigation;
- Fertilisation:
- Pose de clôtures ou de barrières.

POS post-récolte

Cette activité consiste à définir et écrire les procédures opérationnelles standard (POS) post-récolte, c'est-à-dire du bord champ jusqu'au consommateur final, pour garantir la meilleure conservation et la durée de vie du sésame. Ceci inclut autant les activités à mettre en œuvre sur le territoire togolais que celles à assurer durant les phases ultimes du transport jusqu'au client étranger.

En d'autres termes, la conception et l'élaboration des POS post-récolte a pour ambition ultime de garantir que la qualité des produits livrés aux marchés d'exportation soit maintenue tout au long de la chaîne de valeur de l'exploitation agricole au consommateur final, peu importe sa localisation dans le monde. En particulier les POS incluront tous les éléments nécessaires pour garantir la traçabilité / durabilité conformément aux exigences de l'UE et des détaillants les plus avancés dans ces pays.

Formation des formateurs

Cette activité consiste à former les équipes de formateurs qui seront envoyés en région qui auront la responsabilité de former directement les agriculteurs et les autres intervenants sur le terrain, et ce pour les activités ayant lieu dans les champs, dans les centres de conditionnement et sur la route et/ou en bateau. La création des matériels de formation ainsi que la formation des formateurs reviennent aux fournisseurs de POS.

Diffusion d'information et formation des producteurs

Cette activité consiste à organiser le plan de formations réalisées sur le territoire du cluster du sésame national par les formateurs précédemment formés. Il leur reviendra d'adapter quand cela est nécessaire ledit matériel en fonction du public visé : traduction en langue vernaculaire, et/ou design de matériels reposant sur des images et schémas plutôt que sur de longues descriptions.

Suivi et évaluation

L'activité de mesure et évaluation se concentre sur le suivi des activités développées pour mesurer les progrès et les résultats obtenus par POS. Cette activité cherche également à éventuellement identifier de nouvelles modalités de production et/ou conditionnement et transport pour un nouveau cycle de formation.

Il appartiendra aux consultants en POS de proposer des méthodes de test pour s'assurer de l'efficacité de leurs POS à faciliter la production de produits dont la qualité satisfait les exigences des marchés d'export ciblés. En autre, il faudra réaliser des tests pilotes d'expédition par voies aériennes, maritimes et terrestres en fonction des besoins et marchés d'exportation ciblés.

A partir de ces tests les POS seront dument corrigés et adaptés.

Optionnel et complémentaires : la guestion de l'outillage et autres équipements productifs

L'équipe de supervision du plan pourra prolonger la présente ligne d'action par la mise en place d'un programme de soutien aux agriculteurs prenant la forme d'outillage en matériel permettant la bonne mise en œuvre des bonnes pratiques et autres POS : outils classiques tels que les araires, semoirs, sarcloirs, sacs de stockage propres, etc.

4.3. INDICATEURS, IMPACTS, CALENDRIER ET BUDGET

Tableau des indicateurs et impacts

Activités de la ligne d'action	Indicateur	Cible	Impact									
PHASE DE PRÉPARATION												
Sélection des consultants en POS												
Rechercher et comparer l'offre des fournisseurs en POS ⁷	Un comparatif synthétique des offres de services pertinentes venant d'au moins 3 fournisseurs pour les 2 types de POS	1 document Word ou Excel	La connaissance des diverses offres permet de choisir les prestataires les mieux disant									
Signer un contrat de fourniture en prestations d'élaboration de POS	Un contrat signé par prestataire (un prestataire par type de POS)	2 contrat signés	Après signature des contrats le travail peut commencer									
POS pré-récolte et post-réc	colte											
3. Documenter les POS pré-récolte	Un document détaillé	1 document Word avec la priorisation prêt à sa diffusion	Le document de POS est le socle de base de la formation à venir des acteurs du cluster									
4. Documenter les POS post-récolte	Un document détaillé	1 document Word avec la priorisation prêt à sa diffusion	Le document de POS est le socle de base de la formation à venir des acteurs du cluster									
Formation des formateurs		,										
5. Réunir les formateurs qui partiront en région et faciliter leur formation par le prestataire en POS	Une équipe mobile de formateurs est constituée Les matériels de formation sont créés et les équipements nécessaires sont réunis et mis à leur disposition	1 équipe de 5 à 10 formateurs	Les formateurs sont formés à transmettre leurs connaissances et disposent des supports pédagogiques nécessaires.									

⁷ On pourra citer comme exemples de prestataires de ce type de projet l'Université de Wageningen (Wageningen University & Research, Pays-Bas) et la FAO

PHASE DE MISE EN OEUVRE													
Diffusio	Diffusion d'information et formation des producteurs												
diffus form	arer un plan de sion et de ation pour former roducteurs de me	Plan de diffusion et plan de formation préparés pour commencer les activités	2 documents à réaliser	L'information est préparée pour diffusion sur le terrain									
	éder à la formation n les plans créés haut	Pourcentage de conformité dans l'exécution des plans	100% des activités réalisées (chaque formateur formera au moins 25 producteurs)	Le plus grand nombre possible de producteurs sont formés									
Activité	es d'accompagneme	nt complémentaires (si fo	rmation non assimilé	e)									
les fo sur le	erver les ulteurs formés et ormer à nouveau eurs lacunes uelles	Maitrise des itinéraires techniques améliorés	100% des lacunes observées corrigées	Le plus grand nombre possible de producteurs sont formés									
Mesure	e et évaluation												
prop d'aju	re les résultats et oser des mesures stement pour ue nouveau cycle ée)	Rapport des résultats et propositions d'ajustements	1 rapport détaillant les résultats et proposant des ajustements aux activités	L'examen des résultats obtenus permet de proposer des ajustements pour améliorer les performances à l'export du sésame									

Calendrier et budget

Activités de la ligne d'action	2023				202	24		202	25	Coût en FCFA	Coût en USD
1										1	1
2										42.000.000	70.000
3										1	1
4										1	1

5										1	1
6										1	1
7										9.000.000	15.000
8										1	1
9										1	1
	I	I	I	I	I		Т	ОТА	L	51.000.000	85.000

4.4. PARTIES PRENANTES

Une partie prenante se définit comme une personne, un groupe de personnes ou une organisation exerçant une responsabilité, impactant, ou ayant un droit de regard sur la mise en œuvre du plan d'action. Elle peut être externe ou interne à l'organisme en charge du projet. Une partie prenante a des attentes et/ou des interactions sur le projet.

Le tableau suivant présente les parties prenantes selon leur rôle et/ou intervention.

Partenaires clés pour le développement de la ligne d'action					
Nom du partenaire clé	Rôle au sein de la ligne d'action				
MPI / API-ZF	Supervision et mise en œuvre des activités				
MAEDR	Supervision et mise en œuvre des activités				
DRAEDR	Mise en œuvre des activités, suivi et reporting				
Délégation Européenne	Appui institutionnel, facilitation et suivi				
Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Consommation locale	Appui institutionnel et facilitation				
Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo	Appui institutionnel et facilitation				
Commissariat des Douanes et Droits Indirects	Appui institutionnel et facilitation				
ICAT	Appui et conseil technique				
Direction de l'Aménagement, de l'équipement et de la mécanisation agricole	Appui et conseil technique				
Direction de la Filière Végétale (DFV)	Appui et conseil technique				
Direction des Politiques, de la Planification et du Suivi Évaluation	Appui et conseil technique				
Direction des Semences et Plants (DSP)	Appui et conseil technique				

4.5. RÉFÉRENCES INTERNATIONALES

En termes de références globales, deux exemples sont pertinents :

 Au Costa Rica un manuel des bonnes pratiques pour la production durable d'ananas : au service des petits propriétaires terriens (2019)

Un géant aux pieds d'argile. Le marché de l'ananas frais a traditionnellement été dominé par le Costa Rica, le Brésil et les Philippines. En 2014 le Costa Rica était le plus grand producteur d'ananas avec près de 3 millions de tonnes. La principale variété des principaux pays exportateurs d'ananas est la variété MD-2 (Del Monte Gold Extra Sweet Pineapple), développée par le Costa Rica et qui représente plus de 80% du commerce mondial des ananas.

Derrière ces statistiques commerciales favorables se cache une réalité plus crue, celle du monopole exercé par Pindeco, filiale de Del Monte, sur la filière du pays. Cette entreprise cultive l'ananas toute l'année, sept jours sur sept, au mépris de l'écosystème. Cette technique de production reposant sur l'utilisation intense d'intrants chimiques a conduit à des conséquences sans précédents dans le sud du pays où Pindeco règne en maître : perte de la souveraineté alimentaire, pollution atmosphérique, contamination des sols et des eaux, érosion, perte de couverture végétale.

Devant cette triste réalité mondiale où 96% de la production mondiale d'ananas est concentrée dans les mains de 31 entreprises (dont Pindeco), les petits propriétaires terriens ont décidé de cibler les marchés

de niche (commerce équitable, produits biologiques, variété aux caractéristiques distinctifs, etc.).

Or, pénétrer et évoluer sur marchés. nécessite pour producteurs de produire en respectant un certain nombre de contraintes aux nombres desquelles l'adoption des bonnes pratiques (BPA), l'application procédures opérationnelles des standards (POS) et des référentiels de certification. C'est dans ce contexte qu'ils se sont rapprochés de IICA-Institut Interaméricain de Coopération pour l'Agriculture avec leguel ils ont travaillé pendant plusieurs années pour publier en 2019 « le Manuel des bonnes pratiques pour la production durable d'ananas ».

Ce manuel comprend des aspects obligatoires qui sont explicitement indiqués et qui seront contrôlés par les autorités compétentes. Ce manuel met en exergue l'application des BPA et devient un outil indispensable pour le développement d'une agriculture respectueuse, durable et exportatrice.

Illustration 1 : Le manuel des BPA de l'ananas durable au Costa Rica



 Au Soudan un guide complet des bonnes pratiques pré-récolte et post-récolte pour le sésame a été élaboré en coopération avec l'ONUDI (2021)

En 2021 le Ministère de l'Agriculture et des Forêts du Soudan a supervisé le projet "Amélioration de la chaîne de valeur des graines de sésame soudanaises", financé par le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (FANDC) et mis en œuvre conjointement par l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). Ce partenariat international a permis d'aider le gouvernement à mener à bien sa stratégie de développement.

Pour ce faire huit manuels réunis en un guide complet unique furent élaborés. Ils proposent un ensemble de bonnes pratiques, et tiennent pleinement compte des conditions locales, des besoins et des pratiques actuelles des acteurs locaux de la chaîne de valeur du sésame au Soudan. Ils servent de guides techniques précieux pour les différents acteurs de la chaîne de valeur, afin d'améliorer leurs activités, de la culture à l'exportation, d'aider à améliorer la qualité des produits du sésame et de les aider à répondre aux normes et aux exigences des marchés internationaux.

Les huit manuels constituant le guide complet des bonnes pratiques agricoles sont les suivants :

- 1. Bonnes pratiques agricoles (BPA)
- 2. Post-récolte
- 3. Procédures opérationnelles standard pour le transport
- 4. Procédures opérationnelles standard pour le flux des produits et les fonctions des installations de stockage au niveau de l'exploitation Un centre d'installations communes
- 5. Procédures opératoires normalisées pour l'extraction de l'huile de sésame (extraction à froid) dans l'entrepôt.
- 6. Traçabilité
- 7. Conformité au marché
- 8. Procédures opératoires normalisées pour le développement de liens interentreprises.

Un exemple de contenu édité dans le guide complet des bonnes pratiques agricoles pour le sésame au Soudan est proposé au lecteur à la page suivante.

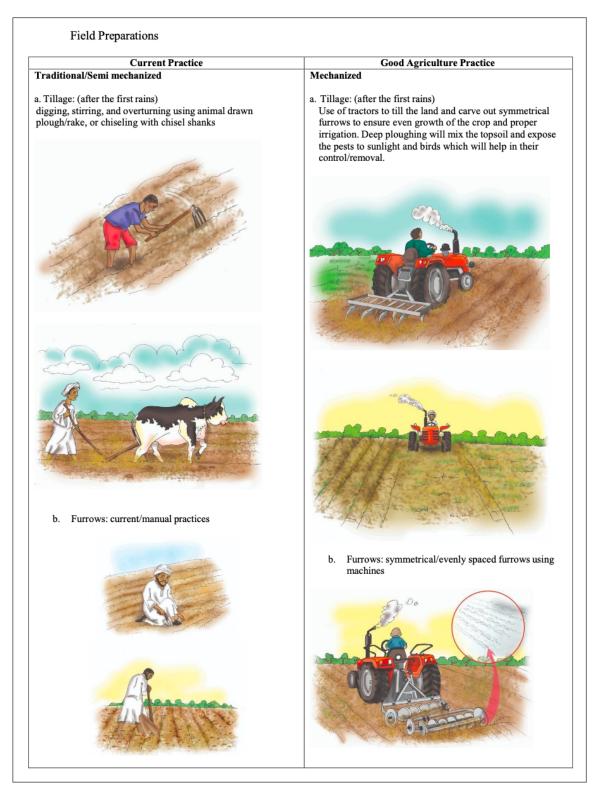


Illustration 2 : Exemple de planche illustrative de BPA pour le sésame au Soudan

5. ACTION 3 : Support à la transformation primaire

5.1. OBJECTIFS DE LA LIGNE D'ACTION

La transformation est levier puissant de valorisation des productions de la ferme. Le principe est de partir des matières premières produites sur l'exploitation agricole pour aboutir à un produit directement consommable. La transformation de produits demande la réunion de deux conditions :

- a) **Le savoir-faire**, dont le niveau d'exigence est variable d'un produit à l'autre. De nombreuses formations existent pour apprendre et se perfectionner à la fabrication des produits fermiers.
- b) **Un outil de fabrication adapté**: Soit le producteur agricole peut choisir de créer un atelier de transformation sur son exploitation soit l'outil peut être créé dans un cadre collectif. L'unité de transformation doit être configurée en intégrant notamment les aspects règlementaires en matière d'hygiène. Le producteur veillera par exemple à suivre une démarche précise qui déterminera les points critiques et les mesures correctives à mettre en place selon la méthode HACCP⁸.

Pourquoi transformer ses produits?

- Reporter la vente des produits « périssables » : Les produits transformés permettent d'étaler les ventes, de proposer des produits alors que le fermier ne produit pas et ainsi de disposer d'un apport en trésorerie plus régulier.
- 2) Créer de la valeur ajoutée : La transformation crée de la plus-value. Elle permet de conforter économiquement une exploitation.
- Atteindre de nouveaux consommateurs ou satisfaire les nouveaux besoins de ses clients existants: Pour fidéliser sa clientèle le producteur a besoin de connaître ses attentes et d'adapter ses produits aux besoins de celle-ci.
- 4) Valoriser des « sous-produits » : La transformation des matières premières agricoles en produits finis offre au producteur des alternatives de valorisation des sous-produits de ses spéculations (telle l'utilisation des tourteaux du sésame pour l'alimentation du bétail). Cela lui permet d'optimiser et de rentabiliser au maximum son effort productif.

La présente ligne d'action vise donc à accompagner la transformation primaire afin d'augmenter l'offre totale de la chaîne de valeur du sésame dans le but d'assurer un flux de produits vers des marchés a valeur ajoutée. Il est attendu de la diversification des activités de transformation qu'elle contribue d'une part à l'autonomisation des femmes et des jeunes en leur offrant une palette plus large de métiers et d'opportunités économiques et d'autre part qu'elle dynamise la création de petites et moyennes entreprises spécialisées dans la valorisation des sous-produits du sésame.

Il s'agira pour cela de faire l'acquisition et de mutualiser des équipements de transformation pour pouvoir assurer la première opération de transformation de base sur le territoire togolais : à savoir le <u>décorticage</u> <u>du sésame</u>. L'idée est de mutualiser les équipements acquis pour faire bénéficier l'accès à un maximum de petits producteurs qui individuellement n'ont pas les moyens financiers d'acheter et de maintenir de tels outils. Dans un deuxième temps, si la première étape (la gestion d'équipements en décorticage) est couronnée de succès, le Ministère pourra passer à l'étape supérieure et répliquer la même logique cette fois pour accompagner l'opération de <u>torréfaction du sésame</u> dans les régions productrices. Le sésame bio torréfié est en effet l'ingrédient de base pour des produits transformés à forte valeur ajoutée tels que le Tahini ou l'huile de sésame torréfié (vendue jusqu'à 30 dollars américains le litre).

⁸ HACCP signifie Hazard Analysis Critical Control Point. En français, cela se traduit par système d'analyse des dangers et points critiques pour leur maîtrise

Encadré 4 : L'importance du décorticage du sésame à l'export

Les graines de sésame sont de petites graines plates, de forme ovale, naturellement couverte d'une pellicule protectrice. La plupart des exportateurs de sésame dans le monde transforment leur graine de sésame entière (non décortiquée) en un sésame décortiqué.

En 2018, le prix mondial moyen de la graine de sésame s'est élevé à 1229 \$US/ tonne sur les marchés internationaux. Les graines de sésame décortiquées présentaient un prix plus élevé que les graines non décortiquées, la variation du prix allant de 10 à 15 %9.

Cette transformation s'effectue généralement en trois étapes principales : le nettoyage, le décorticage proprement dit et le triage.

Étape 1 : Nettoyage. Il s'agit du processus de pré-nettoyage qui vise à nettoyer toutes les graines brutes en éliminant toutes les impuretés et les particules de poussière. Les machines de nettoyage sont dotées de nombreux dispositifs pour mener à bien ce processus. Tout d'abord, toutes les graines sont tamisées, puis transférées dans un mélangeur à spirale, puis dans le calibreur suivi de l'épierreur. La machine dispose de trois sorties de décharge différentes pour les impuretés, pour les eaux usées et pour les graines nettoyées.

Étape 2 : Décorticage. Il existe deux types de décorticage : le décorticage à sec et le décorticage humide. Le décorticage à sec n'est pas utilisé dans les usines commerciales et les industries. En revanche, le décorticage par voie humide est utilisé lorsqu'il s'agit d'obtenir un rendement important. Le décorticage par voie humide comprend quant à lui 5 processus : trempage, décorticage, séparation, nettoyage et séchage.

Étape 3 : Triage. La dernière étape du processus de fabrication des graines de sésame est le triage qui, lui aussi, est divisé en trois étapes : le triage fin, le triage magnétique et le triage par couleur.

- Triage fin : il s'agit d'un processus de triage dans lequel toutes les graines triées en fonction de leur taille.
- Triage magnétique : il s'agit d'un processus de triage dans lequel les graines finement triées sont soumises à un champ magnétique ou à une charge pour éliminer toutes sortes d'impuretés magnétiques.
- Triage par couleur: dans ce triage, la machine de triage simple sépare les impuretés comme les particules étrangères et les pierres.

Une fois complétées les étapes de la transformation de graines de sésame en un sésame décortiqué, le fabricant de graines de sésame ensache alors les graines et les prépare pour l'exportation.

5.2. DESCRIPTION DE LA LIGNE D'ACTION

Comme modélisé sur le diagramme ci-dessous, les activités de la ligne d'action peuvent être regroupées en deux phases principales : a) La phase de préparation qui englobe les activités liées à l'identification des fournisseurs potentiels des équipements désirés, puis de l'achat proprement dit de ceux-ci, et b) La phase de mise en œuvre consistant à organiser la formation à l'utilisation des équipements, et à organiser le planning d'utilisation de ces derniers, qu'ils soient fixes au mobiles. Une description détaillée des différentes activités qui composent ces deux phases est présentée ci-dessous.

⁹ Source: Australian Sesame Strategic RD&E Plan (2021-2026)

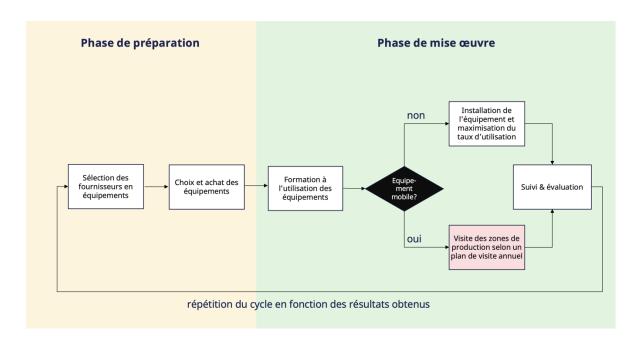


Figure 5 : Diagramme de l'Action 3

Sélection des fournisseurs en équipements

Le choix du fournisseur approprié implique bien davantage que la lecture d'une série de listes de prix. Votre choix dépendra d'une vaste gamme de facteurs, tels que le rapport qualité-prix, la qualité, la fiabilité et le service. La façon dont vous soupèserez ces différents facteurs sera basée sur les priorités et la stratégie de votre entreprise. Les fournisseurs les plus efficaces sont ceux qui offrent des produits ou des services qui correspondent à vos besoins ou qui les surpassent. Ainsi, lorsque vous recherchez des fournisseurs, il vaut mieux être certain des besoins de votre entreprise et de ce que vous voulez accomplir en achetant.

Les critères de choix principaux d'un bon équipementier sont les suivants :

- **Fiabilité** : Choisir un fournisseur jouissant d'un bouche à oreille positif chez les professionnels exigeants est une premier gage de fiabilité.
- Qualité : La qualité des fournitures doit être constante pour éviter les pannes et les manques à gagner.
- Rapport qualité-prix: Le prix le plus bas ne représente pas toujours le meilleur rapport qualité-prix. Si vous recherchez de la fiabilité et de la qualité de la part de vos fournisseurs, vous devrez décider du montant que vous êtes prêt à payer pour vos fournitures et l'équilibre que vous voulez trouver entre le coût, la fiabilité, la qualité et le service.
- Service robuste et une communication claire: Les meilleurs fournisseurs voudront discuter avec vous périodiquement pour découvrir vos besoins et comment ils peuvent le mieux vous servir.
- **Sécurité financière** : Il est toujours utile de vous assurer que votre fournisseur dispose de suffisamment de trésorerie pour vous livrer. Une vérification de sa solvabilité vous aidera à vous assurer de ce point.
- Approche de partenariat : Une relation solide profitera aux deux parties et vous permettra d'obtenir le meilleur service possible.

Lorsque vous aurez une bonne idée de ce que vous avez besoin d'acheter et que vous aurez identifié certains fournisseurs éventuels, vous pourrez élaborer une liste restreinte des équipementiers satisfaisant vos besoins.

Choix et achat des équipements

Sur la base de la liste restreinte établie, et comparant les 4 à 5 équipementiers potentiels les plus pertinents par rapport à vos besoins, entrez en contact avec ceux-ci. Sollicitez-leur un devis puis optez pour le mieux-disant auprès duguel vous vous fournirez.

Formation à l'utilisation des équipements

De préférence en partenariat avec l'équipementier finalement retenu, formez les équipes qui se chargeront de la gestion, supervision et manutention des équipements. Pour s'assurer de la longévité des équipements de transformation du sésame il est conseillé d'assigner la responsabilité de ces derniers à une équipe bien précise et restreinte de collaborateurs au sein des ministères.

Établissement des modalités d'utilisation des équipements

Cette activité consiste à établir les meilleures pratiques concernant l'utilisation des machines de transformation du sésame. Principalement il s'agira de planifier les éléments suivants :

- Déterminer les cycles de maintenance des équipements ;
- Organiser le planning d'utilisation des machines :
 - Cas d'équipements fixes: Il conviendra d'abord de déterminer le lieu d'installation de l'équipement concerné (les DRAEDR paraissent être le lieu idéal pour cela). Il faudra ensuite créer un calendrier d'accès aux outils mutualisés mis à la disposition des producteurs de la région. Il faudra bien entendu veiller à maximiser le temps d'utilisation des machines pour les rentabiliser au mieux.
 - Cas d'équipements mobiles: Un deuxième cas de figure et peut-être plus innovant est le fait d'opter pour des machines mobiles c'est-à-dire montées sur des remorques ou des camionnettes. Le but est ici d'amener le matériel de transformation auprès des producteurs et de leurs villages plutôt que de faire se déplacer ces derniers. En effet les petits producteurs ont souvent peu de moyens économiques pour financer le transport du sésame qu'ils veulent transformer, en outre les quantités de sésame à transformer sont souvent faibles, rendant une déplacement encore moins pertinent financièrement. Dans ce cas il appartiendra au Ministère d'élaborer un planning des visites annuel, c'est-à-dire un calendrier listant les villages à visiter par la camionnette équipée par région et par département par cycle d'une année.

Suivi et évaluation

L'activité de suivi se concentre sur l'observation de la gestion des équipements et sur la mesure des résultats obtenus en termes de volume de sésame traité (en tonne), nombre de producteurs servis et taux d'occupation des machines.

Cette activité cherche également à identifier de nouvelles modalités d'utilisation des machines vers plus d'efficience. Il appartiendra ainsi à l'équipe en charge des éguipements d'émettre des propositions en ce sens.

5.3. INDICATEURS, IMPACTS, CALENDRIER ET BUDGET

Tableau des indicateurs et impacts

Activités de la ligne d'action	Indicateur	Cible	Impact					
PHASE DE PRÉPARATION								
Sélection des équipementi	ers et achat des matériels							
Rechercher et comparer l'offre des fournisseurs	Liste restreinte offrant un comparatif synthétique des offres de services pertinentes venant d'au plus 5 fournisseurs	1 document Word ou Excel	La connaissance des diverses offres permet de choisir les prestataires les mieux disant					
2. Choix d'un équipementier	Un contrat signé avec un fournisseur par type de matériel pertinent	1 contrat signé	La signature du contrat concrétise l'achat de machine(s)					
PHASE DE MISE EN OEUVR	E							
Formation à l'utilisation de	s équipements							
3. Formation des équipes qui se chargeront de la gestion, supervision et manutention des équipements	Une équipe d'utilisateurs responsables est formée et assignée pour chaque machine. La formation est de préférence administrée par l'équipementier. S'il ne peut se déplacer il communiquera tous les supports de formation utiles.	1 équipe de 2 utilisateurs responsables par machine	Les producteurs peuvent transformer leur production sous la supervision des utilisateurs responsables.					
Établissement des modalite	és d'utilisation des équipe	ments						
4. Cas des équipements fixes	La gestion de l'équipement est planifiée dans ses différents aspects	1 plan de maintenance par machine 1 calendrier de réservation des plages d'utilisation par machine	Le plus grand nombre possible de producteurs sont servis et leur production transformée					
5. Cas des équipements mobiles	La gestion de l'équipement est	1 plan de maintenance par	Le plus grand nombre possible de					

	planifiée dans ses différents aspects	machine 1 plan de visites par département et région par machine 1 calendrier de réservation des plages d'utilisation par machine	producteurs sont servis et leur production transformée
Mesure et évaluation			
6. Suivre les résultats et proposer des mesures d'ajustement pour chaque nouveau cycle (année)	Rapport des résultats et propositions d'ajustements	1 rapport détaillant les résultats de la campagne passé: volume de sésame transformé, nombre de producteurs servis, taux d'occupation des matériels, etc. 1 rapport proposant des ajustements aux activités	L'examen des résultats obtenus permet de proposer des ajustements pour améliorer les performances à l'export du sésame togolais.

Calendrier et budget

Activités de la ligne d'action	20	23		202	24		202	25	Coût en FCFA	Coût en USD
1									1	1
2									9.000.000	15.000
3									1	1
4									1.500.000	2.500
5									5.400.000	9.000
6									1	1

TOTAL	15.900.000	26.500

5.4. PARTIES PRENANTES

Une partie prenante se définit comme une personne, un groupe de personnes ou une organisation exerçant une responsabilité, impactant, ou ayant un droit de regard sur la mise en œuvre du plan d'action. Elle peut être externe ou interne à l'organisme en charge du projet. Une partie prenante a des attentes et/ou des interactions sur le projet.

Le tableau suivant présente les parties prenantes selon leur rôle et/ou intervention.

Partenaires clés pour le développement de la ligne d'action					
Nom du partenaire clé	Rôle au sein de la ligne d'action				
MPI / API-ZF	Supervision et mise en œuvre des activités				
MAEDR	Supervision et mise en œuvre des activités				
DRAEDR	Mise en œuvre des activités, suivi et reporting				
Délégation Européenne	Appui institutionnel, facilitation et suivi				
Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Consommation locale	Appui institutionnel et facilitation				
Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo	Appui institutionnel et facilitation				
Commissariat des Douanes et Droits Indirects	Appui institutionnel et facilitation				
ICAT	Appui et conseil technique				
Direction de l'Aménagement, de l'équipement et de la mécanisation agricole	Appui et conseil technique				
Direction de la Filière Végétale (DFV)	Appui et conseil technique				
Direction des Politiques, de la Planification et du Suivi Évaluation	Appui et conseil technique				
Direction des Semences et Plants (DSP)	Appui et conseil technique				

5.5. RÉFÉRENCES INTERNATIONALES

En termes de références globales, deux exemples sont pertinents :

Machine mobile de décorticage des graines de sésame

Cette machine à décortiquer le sésame présente une capacité de traitement comprise entre 3.000 et 10.000 kilogrammes de graines sésame par heure. D'une maintenance peu exigeante, elle est dotée d'un double

filtre à air, d'un séparateur à par gravité. Cette machine à décortiquer le sésame est vendue sur de nombreux marchés agricoles mondiaux dont l'Égypte, l'Afrique du Sud, le Ghana et le Nigéria.



Illustration 3 : Machine à nettoyer et à décortiquer les graines de sésame

	·
FABRICANTS	Divers fournisseurs chinois
PÉRIODE DE GARANTIE	5 ans
CONDITIONS DE PAIEMENT	Western Union, Money Gram
TERMES DE COMMERCE	Exw, FOB, CIF
PAYS D'ORIGINE	Chine
PORT DE CHARGEMENT	Tianjin
PRIX	Entre 5.500 et 4.000 Dollars américains selon le nombre de machines achetées

Note sur le caractère mobile de la machine. Cette machine à décortiquer le sésame est montée sur essieu pour pouvoir être déplacée facilement par la route, sur route goudronnée et d'une surface régulière. Néanmoins dans l'état elle n'est pas conçue pour couvrir de longues distances et à fortiori rouler sur des routes difficiles et autres pistes caillouteuses. Il est possible de réfléchir à un customisation de la machine en la posant sur une remorques montée sur des pneumatiques de type 4x4 taillés pour les terrains les plus exigeants.

Machine de torréfaction des graines de sésame



Illustration 4 : Torréfacteur semi-industriel à tambour pour graines de sésame

FABRICANTS	Divers fournisseurs chinois
PÉRIODE DE GARANTIE	12 mois
CONDITIONS DE PAIEMENT	Western Union, Money Gram
TERMES DE COMMERCE	Exw, FOB, CIF
PAYS D'ORIGINE	Chine
PORT DE CHARGEMENT	Port de Qingdao
PRIX	Entre 4.000 et 15.000 Dollars américains selon dimensionnement

Cette machine semi-industrielle à tambour de torréfaction est principalement utilisée pour sécher ou rôtir les graines de sésame mais aussi tout autre matière granuleuse, telle que les arachides, les amandes, les noix de cajou, les amandes, les graines de café, les graines de tournesol, etc. Elle permet le séchage à basse température et la cuisson à haute température.

Caractéristiques du torréfacteur. La machine offre une gamme variée de types de chauffage, une efficience thermique de haut niveau assurant une bonne qualité des produits torréfiés. Elle présente notamment un dispositif de contrôle automatique de la température ainsi qu'un dispositif de contrôle de la durée de torréfaction.

Avantages du torréfacteur. Peuvent être listés les bénéfices suivants :

- 1. Cette machine à torréfier peut être dimensionnée pour une petite capacité ou une grande capacité de matière à torréfier, selon les besoins du client.
- 2. La méthode de chauffage peut être le chauffage au charbon, le chauffage électrique, le chauffage au kérosène ou le type de combustion catalytique à rayons infrarouges.
- 3. Les matériaux organiques ne sont pas en contact direct avec la fumée et le feu, ce qui évite la pollution et les dommages aux produits.
- 4. Ce torréfacteur à tambour est équipé d'un dispositif de contrôle automatique de la température et des durées de cuisson, évitant que le produit ne soit excessivement grillé.
- 5. Ce torréfacteur à tambour est très automatisé et efficace, ce qui permet de réduire considérablement les coûts de production.
- 6. Il est facile à utiliser et à entretenir et à paramétrer selon les volumes et qualités du sésame à torréfier.

6. Conclusion

Au Togo la culture du sésame demeure encore aujourd'hui au stade embryonnaire. Elle est confrontée à diverses contraintes telles que la quasi absence d'itinéraires techniques, le manque de financement, ou encore le manque d'intrants et d'équipements. Ceci limite l'intensification de sa culture et plus encore sa valorisation.

Dans un contexte de croissance continue de la demande mondiale en sésame, et malgré les difficultés relevées, la filière sésame du Togo regorge pourtant de nombreux atouts dans le moyen et le long terme.

La volonté gouvernementale d'organiser la filière et notamment **créer une interprofession** devrait également œuvrer à développer la chaîne de valeur du sésame dans le bon sens, avec comme bénéfices attendus : une coordination plus fine des interventions, un alignement de la recherche sur les besoins des producteurs, une collaboration plus fluide entre les différents acteurs de la filière et une meilleure répartition de la valeur ajoutée entre ces derniers qu'ils soient producteurs, agrégateurs, transformateurs, ou commerçants.

Sur la base du présent plan d'action la filière nationale du sésame pourra pleinement capitaliser sur ses possibilités d'accroissement de la production tant en volume qu'en qualité, et se moderniser en vue de consolider le volume de ses exportations vers des marchés offrant des marges bénéficiaires plus attractives.

7. Liste des figures	
Figure 1 : Cartographie du cluster du sésame	9
Figure 2 : Vision stratégique cluster du sésame	10
Figure 3 : Diagramme de l'Action 1	13
Figure 4 : Diagramme de l'Action 2	25
Figure 5 : Diagramme de l'Action 3	35
8. Liste des illustrations	
Illustration 1 : Le manuel des BPA de l'ananas durable au Costa Rica	30
Illustration 2 : Exemple de planche illustrative de BPA pour le sésame au Soudan	32
Illustration 3 : Machine à nettoyer et à décortiquer les graines de sésame	40

Illustration 4 : Torréfacteur semi-industriel à tambour pour graines de sésame

41

